

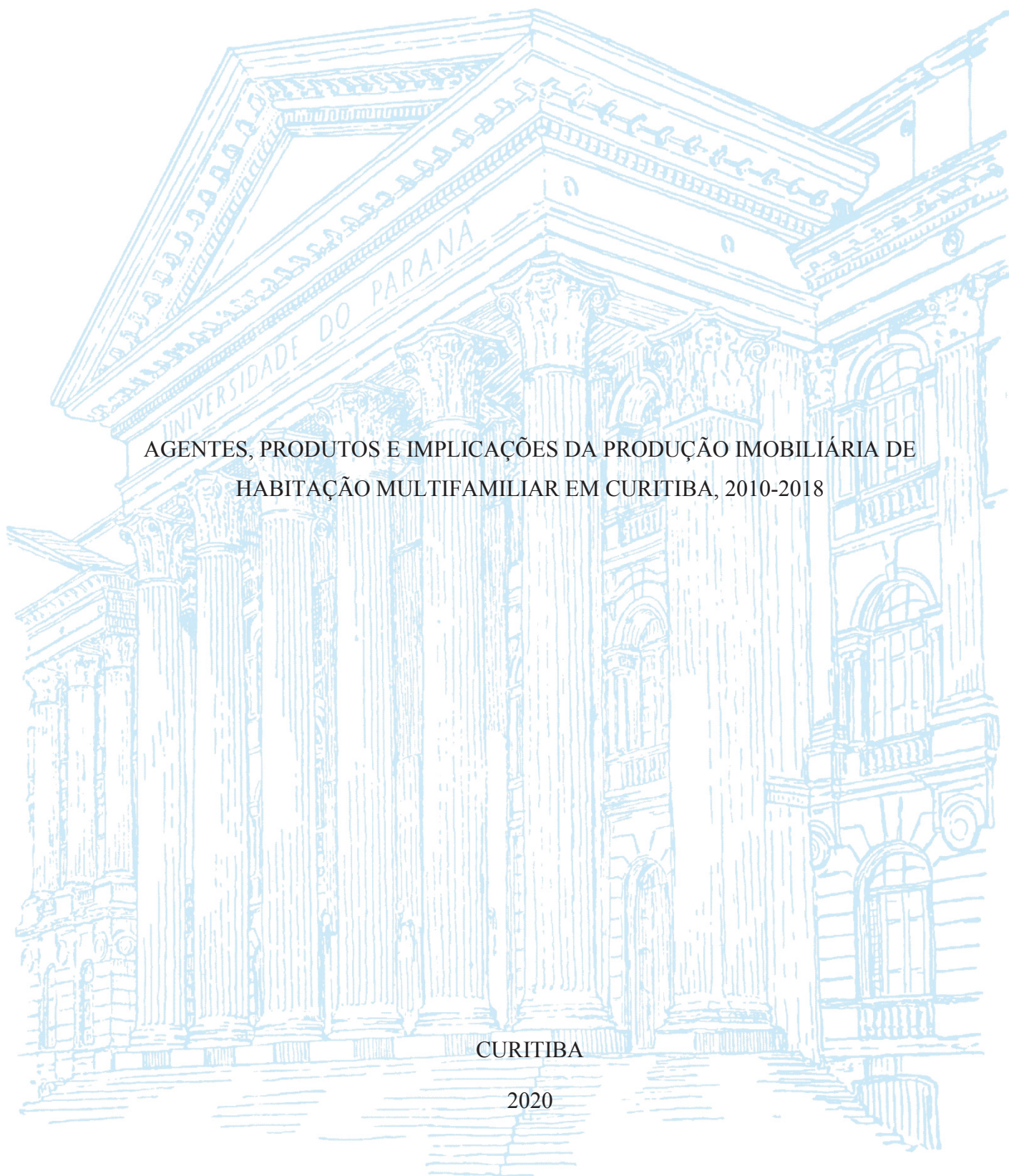
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

FABIANA MORO MARTINS

AGENTES, PRODUTOS E IMPLICAÇÕES DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA DE
HABITAÇÃO MULTIFAMILIAR EM CURITIBA, 2010-2018

CURITIBA

2020



FABIANA MORO MARTINS

AGENTES, PRODUTOS E IMPLICAÇÕES DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA DE
HABITAÇÃO MULTIFAMILIAR EM CURITIBA, 2010-2018

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação
em Planejamento Urbano, Setor de Tecnologia da
Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial
à obtenção do título de Mestre em Planejamento Urbano.

Orientadora: Profa. Dra. Gislene Pereira

CURITIBA

2020

Catálogo na Fonte: Sistema de Bibliotecas, UFPR
Biblioteca de Ciência e Tecnologia

M386a

Martins, Fabiana Moro

Agentes, produtos e implicações da produção imobiliária de habitação multifamiliar em Curitiba, 2010-2018 [recurso eletrônico] / Fabiana Moro Martins. – Curitiba, 2020.

Dissertação - Universidade Federal do Paraná, Setor de Tecnologia, Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano, 2020.

Orientador: Gislene de Fátima Pereira

1. Habitação – Curitiba (PR). 2. Moradia multifamiliar. 3. Mercado imobiliário. 4. Espaços urbanos. I. Universidade Federal do Paraná. II. Pereira, Gislene de Fátima. III. Título.

CDD: 728.37098162

Bibliotecário: Elias Barbosa da Silva CRB-9/1894



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SETOR DE TECNOLOGIA
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO PLANEJAMENTO
URBANO - 40001016104P3

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em PLANEJAMENTO URBANO da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da dissertação de Mestrado de **FABIANA MORO MARTINS** intitulada: **AGENTES, PRODUTOS E IMPLICAÇÕES DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA DE HABITAÇÃO MULTIFAMILIAR EM CURITIBA, 2010-2018**, sob orientação da Profa. Dra. GISELENE DE FÁTIMA PEREIRA, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de mestre está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 04 de Maio de 2020.

Assinatura Eletrônica

05/05/2020 13:22:48.0

GISELENE DE FÁTIMA PEREIRA

Presidente da Banca Examinadora (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

05/05/2020 16:55:59.0

MARIANO DE MATOS MACEDO

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

07/05/2020 10:35:54.0

DANILO VOLOCHKO

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

CAMPUS CENTRO POLITÉCNICO - CURITIBA - Paraná - Brasil
CEP 81530-990 - Tel: (41) 3361-3702 - E-mail: PPU@UFPR.BR

Documento assinado eletronicamente de acordo com o disposto na legislação federal Decreto 8539 de 08 de outubro de 2015.

Gerado e autenticado pelo SIGA-UFPR, com a seguinte identificação única: 40556

Para autenticar este documento/assinatura, acesse <https://www.pppg.ufpr.br/siga/visitante/autenticacaoassinaturas.jsp> e insira o código 40556

Dedico esta dissertação aos meus sobrinhos e afilhados Arthur, Nicole, Carolina, Bernardo, Gabriela e Joaquim, na esperança de que encontrem um mundo menos desigual e com mais empatia e justiça.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha orientadora, professora doutora Gislene Pereira, pela tranquilidade e clareza com que me acompanhou ao longo da realização dessa pesquisa. E agradeço também aos professores doutores Danilo Volochko e Mariano de Matos Macedo, pelas valiosas contribuições nas bancas de qualificação e defesa do mestrado.

Agradeço a todos os colegas e professores do PPU, especialmente aqueles com quem compartilhei disciplinas e conhecimento! Agradeço também à professora doutora Juliana Suzuki, do curso de Arquitetura e Urbanismo, por me receber em sua disciplina de Teoria e História da Arquitetura para a prática de docência e dividir comigo seu saber.

Agradeço aos pesquisadores que participaram na sessão temática Produção Imobiliária e Reestruturação Metropolitana no SEFIIAL 2019, especialmente às doutoras Beatriz Miotto, Letícia Sígolo e Lúcia Shimbo, que contribuíram com esta pesquisa através dos seus comentários e questionamentos no evento.

Agradeço aos sócios e à equipe do escritório Jaime Lerner Arquitetos Associados por compreenderem minha ausência durante a finalização mestrado, e em particular às arquitetas Laís Oliveira e Marina Sutile, que assumiram parte das minhas tarefas.

Agradeço ao economista urbano Alberto Paranhos, do IPPUC, e ao arquiteto Helder Voltani, da Secretaria Municipal de Urbanismo, pela ajuda na compreensão dos dados dos Certificados de Vistoria e Conclusão de Obra (CVCOs).

Agradeço aos amigos, que dão sentido à vida e fazem a nossa jornada mais leve e divertida! Para não correr o risco de esquecer alguém, não os nomeio, mas vocês sabem! ;)

Agradeço sobretudo aos meus pais, que proporcionaram minha formação e me ensinaram a valorizar a educação, e aos meus irmãos, que me inspiram com seu conhecimento e trabalho.

Por fim, mas não menos importante, agradeço ao meu marido, que compreendeu e apoiou minha dedicação ao mestrado e me manteve alimentada e feliz durante esses dois anos!

O presente trabalho teve apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) para participação em dois eventos científicos fora de Curitiba (código de financiamento 001).

RESUMO

A produção do espaço nas cidades capitalistas é, cada vez mais, fonte de reprodução do capital. No Brasil, esse processo se intensificou na última década com a financeirização do setor imobiliário e a execução do Programa Minha Casa Minha Vida. O objetivo da pesquisa é aprofundar o debate sobre a produção do espaço urbano, com base no estudo dos empreendimentos de habitação multifamiliar concluídos em Curitiba entre 2010 e 2018. Partiu-se da hipótese que o mercado imobiliário, ao definir os produtos habitacionais e sua distribuição em diferentes localizações urbanas, é o principal responsável pela produção do espaço da cidade e pela sua apropriação por grupos sociais distintos. A partir dos Certificados de Vistoria e Conclusão de Obra emitidos pela Secretaria Municipal de Urbanismo e de pesquisa em periódicos, foi feita uma caracterização dos produtos habitacionais multifamiliares e das empresas responsáveis pela sua execução, nas fases de expansão e retração econômica do período estudado. Observou-se que os produtos são segmentados por renda e adaptados aos diferentes cenários econômicos, potencializando os ganhos com a incorporação residencial e homogeneizando o modo de morar. Os empreendimentos foram mapeados e relacionados a informações sobre vulnerabilidade social, oferta e preços dos imóveis e legislação urbanística, de modo a verificar as implicações socioespaciais dessa produção. Concluiu-se que a lógica mercadológica embutida nos produtos imobiliários determina o espaço produzido e tem como consequências o reforço da segregação social e da fragmentação urbana. Confirmou-se também a expansão, numérica e territorial, da produção habitacional via mercado em Curitiba.

Palavras-chave: Habitação multifamiliar. Mercado imobiliário. Produção do espaço. Curitiba.

ABSTRACT

The capitalist production of space and housing in contemporary cities is a source of capital reproduction. In Brazil, this process was intensified in the last decade, with the financialization of the real estate business and the execution of the Minha Casa Minha Vida housing program. The research aims at contributing to the debate about real estate's role in shaping urban space production. It consists of a study of multifamily housing developments delivered in the city of Curitiba between 2010 and 2018. The initial hypothesis was that if the real estate market defines the housing complexes and their distribution in different urban locations, so it is responsible for the production of space and its appropriation by different social groups. With the use of municipal data about the completed housing buildings and newspaper research as main sources, real estate projects and their responsible companies were analysed and assorted, considering the expansive and recessive economic periods of the decade. It was observed that the multifamily residential developments were targeted by income and adapted to the different economic scenarios, aiming to achieve higher profits. This resulted in the standardization of housing and ways of living. The developments were mapped and related to data regarding social vulnerability, housing prices and urban zoning, to check its socio-spatial implications. It was concluded that real state strategies and developments defines the urban space, which intensifies socio-spatial segregation and urban fragmentation. Numerical and territorial expansion of the real estate market performance in Curitiba was also seen in the research.

Keywords: Multifamily housing. Real estate market. Production of space. Curitiba.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Volume de recursos contratados (em bilhões de reais) para financiamento habitacional através do SBPE e FGTS, 2004-2011	33
Figura 2 – Mapa de Zoneamento do Plano Diretor de 1966	67
Figura 3 – Esquema do Sistema Trinário e densidades previstas no zoneamento de Curitiba.....	68
Figura 4 – Verticalização no Centro e nos Eixos Estruturais de Curitiba, 1929-2008.....	72
Figura 5 – Região Metropolitana de Curitiba e Municípios da Área de Concentração de População ..	74
Figura 6 – Área Liberada e Concluída de Construção (mil m ²) em Curitiba entre 2007-2017	79
Figura 7 – Variação nos financiamentos de imóveis no Brasil após 2008	87
Figura 8 – Classificação dos empreendimentos em produtos imobiliários – Curitiba, 2010-2018.....	115
Figura 9 – Lançamentos em Curitiba, em unidades e VGV, 2011-2014	130
Figura 10 – Indicadores que compõem o Índice de Vulnerabilidade Social (IVS).....	147
Figura 11 – Faixas de Vulnerabilidade Social do IVS	147
Figura 12 – Índice de Vulnerabilidade Social (IVS) em Curitiba, dimensões Infraestrutura, Capital Humano e Renda e Trabalho	151
Figura 13 – Proporção dos empregos e escolas de ensino fundamental acessíveis por transporte público em até 60 minutos – Curitiba, 2019	152
Figura 14 – Comparação entre a evolução do preço de venda de imóveis e o IPCA em Curitiba, 2012-2018.....	161
Figura 15 – Setores definidos para pesquisa de preços em Curitiba pelo Inpespar, 2010 e 2014/2018.	162
Figura 16 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 2 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018	163
Figura 17 – Variação real do preço por m ² (área total) dos apartamentos com 2 quartos – Curitiba, 2010-2018	163
Figura 18 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 3 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018	165
Figura 19 – Variação real do preço por m ² (área total) dos apartamentos com 3 quartos – Curitiba, 2010-2018	165
Figura 20 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 1 quarto por bairros – Curitiba, 2010-2018	167
Figura 21 – Variação real do preço por m ² (área total) dos apartamentos com 1 quarto – Curitiba, 2010-2018	167
Figura 22 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 4 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018	169
Figura 23 – Variação real do preço por m ² (área total) dos apartamentos com 4 quartos – Curitiba, 2010-2018	169

Figura 24 – Macrozoneamento e compartimentos com produção imobiliária entre 2010-2016, Curitiba	177
Figura 25 – Empreendimentos implantados no bairro Cristo Rei, entorno do Jardim Botânico	180
Figura 26 – Implantação do Varandas do Jardim	181
Figura 27 – Imagem de divulgação do empreendimento Varandas do Jardim	182
Figura 28 – Condomínio Botânica, implantação das áreas de lazer externas	183
Figura 29 – Imagem de divulgação do Condomínio Clube Botânica	183
Figura 30 – Vistas da rua Cel. Pedro Scherer Sobrinho para o Condomínio Botânica – Acesso principal.....	184
Figura 31 – Vista das ruas laterais (Sanito Rocha e João Pontoni) para o Botânica	185
Figura 32 – Vista da Av. Pres. Affonso Camargo ao condomínio Botânica	185
Figura 33 – Segurança no acesso de pedestres ao empreendimento <i>Home Space</i> Botânico	186
Figura 34 – Muro no perímetro do Condomínio <i>Arbore</i>	186
Figura 35 – Implantação do <i>Spazio Chelsea</i> , da MRV	187
Figura 36 – Fotos do empreendimento <i>Spazio Chelsea</i>	188
Figura 37 – Zoneamento e lotes com habitação multifamiliar no período 2010-2018, <i>Ecoville</i>	189
Figura 38 – Produtos multifamiliares implantados entre 2010 e 2018, prolongamento do <i>Ecoville</i> ..	191
Figura 39 – Falta de interação entre os empreendimentos e a via com transporte coletivo	192
Figura 40 – Segurança privada ao lado da entrada de condomínios de habitação multifamiliar	193
Figura 41 – Empreendimentos residenciais contíguos ao terminal de transporte Campo Comprido..	194
Figura 42 – Vistas da rua no entorno do terminal Campo Comprido	194
Figura 43 – <i>Ventura Ecoville</i> , vistas da rua lateral, na quadra do empreendimento e na quadra anterior	195
Figura 44 – Ocupação do entorno do <i>Ventura Ecoville</i> , com empreendimento ao fundo	196
Figura 45 – <i>Plaza Sprada</i> , guarita de entrada e vista da vizinhança com empreendimento ao fundo	196
Figura 46 – Empreendimentos concluídos no entorno do <i>Shopping Palladium</i> e terminal Portão.....	198
Figura 47 – Imagem inicial do site da Construtora Basesul	199
Figura 48 – Ilustrações do <i>City Palladium</i> , da Basesul, concluído em 2017 com <i>studios</i> de 19 a 32 m ²	200
Figura 49 – Ilustração de piscina no empreendimento <i>Moving Home Space</i> , da Thá.....	200
Figura 50 – Implantação e áreas comuns dos Condomínios Clube <i>Le Jardin</i> (Cyrela) e <i>Update</i> (Brookfield).....	201
Figura 51 – Testada murada do Condomínio <i>Cosmopolitan</i> (Rossi)	202
Figura 52 – Vias bloqueadas por empreendimentos: Arthur Mohr (<i>Update</i>) e Capiberibe (<i>Castel di Bettega</i>)	202

Figura 53 – Empreendimentos no entorno do terminal Pinheirinho (Setor Sul da OUC Linha verde)	207
Figura 54 – Parque Cambirella, MRV, com 448 unidades em 28 blocos e “bosque privativo”	209
Figura 55 – <i>Spazio Cosenza</i> : implantação, perspectiva e foto do edifício garagem	209
Figura 56 – <i>Spazio Catena</i> , visualizando empreendimento vizinho (<i>Chardonnay</i>)	210
Figura 57 – <i>Spazio Chardonnay</i> e <i>Spazio Cosenza</i> , vistas da rua e dos equipamentos de segurança	211
Figura 58 – Residencial <i>Allegro</i> (PDG) e <i>Up Life Pinheirinho</i> (Living): vistas da rua, com barreiras como grade, muro e concertina	212
Figura 59 – <i>Spazio Canto Dolce</i> (MRV), vista da rua, com edifício garagem de frente para residências	213
Figura 60 – <i>Versatille Home e Office</i> , projeto multiuso ao lado do terminal Pinheirinho	213
Figura 61 – Vistas da rua (frente e fundos) do <i>Smart City Pinheirinho</i> , da construtora Bascol	214
Figura 62 – Empreendimentos com frente para a Linha Verde: <i>Up Life Pinheirinho</i> , <i>Spazio Chadonnay</i> e <i>Spazio Carmenere</i>	215
Figura 63 – Imagem do empreendimento <i>Up Life Pinheirinho</i>	216
Figura 64 – Glebas com implantação de habitação multifamiliar, Santa Cândida e Cachoeira, 2007	218
Figura 65 – Empreendimentos de HSM nos bairros Santa Cândida e Cachoeira, 2019	219
Figura 66 – Mapa anexo ao decreto 854/2009 (recorte da porção norte de Curitiba, que inclui a ZR-OC)	223
Figura 67 – Portaria de acesso às Moradias Nascente do Bosque (MGA), com 480 apartamentos	224
Figura 68 – Vista aérea dos residenciais Palma de Ouro I e II (Casa Alta), com 16 blocos cada	224
Figura 69 – Construção do Residencial Cedros, com 34 blocos e 544 apartamentos	224
Figura 70 – Vista do residencial Cedros, com concertina sobre a cerca do condomínio	225
Figura 71 – Residencial Santa Sofia e barreira à continuidade do tecido urbano pela sua implantação	225
Figura 72 – Produtos imobiliários na região central de Curitiba, 2010-2018	227
Figura 73 – Imagens de divulgação de empreendimentos Compactos concluídos na região central até 2018	229
Figura 74 – Vista da rua dos projetos <i>Life Space</i> Sete de Setembro, <i>Central Station</i> e <i>Easy Life</i> Iguaçu	230
Figura 75 – Praças de acesso ao empreendimento <i>Universe Life Square</i> (Rossi/Thá)	231
Figura 76 – Áreas de lazer do condomínio residencial no <i>Universe Life Square</i>	232
Figura 77 – Imagens dos empreendimentos Multiuso concluídos no centro de Curitiba, 2010-2018	233
Figura 78 – Produtos Multiuso vistos da rua – <i>Neo Superquadra</i> e <i>Green Center</i>	234
Figura 79 – Imagens do empreendimento <i>All You Need</i> (Grupo Thá e GT Building)	238
Figura 80 – Lançamentos residenciais em Curitiba	240

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Unidades habitacionais verticais concluídas por ano em Curitiba, 2010-2018.....	85
Gráfico 2 – Percentual de unidades habitacionais produzidas por ano, em relação ao total do período – Curitiba, 2010-2018	86
Gráfico 3 – Número médio de unidades habitacionais por empreendimento – Curitiba, 2010-2018 ...	86
Gráfico 4 – <i>Box-plot</i> das unidades habitacionais por empreendimento e ano, incluindo <i>outliers</i>	88
Gráfico 5 – <i>Box-plot</i> das unidades habitacionais por empreendimento e ano, excluindo <i>outliers</i>	89
Gráfico 6 – Percentual de unidades habitacionais por tipo de empreendimento – Curitiba, 2010-2018	92
Gráfico 7 – Empresas com mais de 1.000 unidades residenciais concluídas no período 2010-2018..	105
Gráfico 8 - Porte médio dos empreendimentos das empresas com mais de 1.000 UR concluídas	106
Gráfico 9 – Empresas com 10 ou mais empreendimentos finalizados no período 2010-2018.....	107
Gráfico 10 – Porte médio dos empreendimentos das empresas com mais de 10 projetos concluídos	107
Gráfico 11 – Empresas e/ou marcas por porte dos empreendimentos concluídos - Curitiba, 2010-2018	109
Gráfico 12– Total de empreendimentos conforme classificação adotada	117
Gráfico 13 – Distribuição de unidades habitacionais conforme classificação adotada	117
Gráfico 14 – Porte dos produtos imobiliários (média UH/empreendimento)	118
Gráfico 15 – Distribuição temporal das unidades finalizadas pelas empresas de capital aberto.....	127
Gráfico 16 – Distribuição anual dos produtos imobiliários, “Inovações” – Curitiba, 2010-2018	133
Gráfico 17 – Distribuição anual dos produtos imobiliários, “Tradicionais” – Curitiba, 2010-2018...	133
Gráfico 18 – Percentual acumulado de unidades habitacionais conforme classificação, em relação ao total da tipologia, Produtos “Inovação” - Curitiba 2010-2018	134
Gráfico 19 – Percentual acumulado de unidades habitacionais conforme classificação, em relação ao total da tipologia, Produtos “Tradicionais” - Curitiba 2010-2018	135
Gráfico 20 – Produção acumulada de UHs das empresas com atuação no mercado de médio e alto padrão	140
Gráfico 21 – Produção acumulada de UHs das empresas com capital aberto e atuação nacional	141
Gráfico 22 – Produção acumulada de UHs das empresas com atuação no segmento econômico	142
Gráfico 23 – Distribuição temporal das unidades concluídas no entorno do Jardim Botânico, 2010-2018	179
Gráfico 24 – Empreendimentos por tipo no entorno do Jardim Botânico, 2010-2018	179

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 – Bairros de Curitiba	94
Mapa 2 – Localização dos lotes com empreendimentos residenciais verticais – Curitiba, 2010-2018	95
Mapa 3 – Distribuição dos empreendimentos por porte – Curitiba, 2010-2018.....	96
Mapa 4 – Localização dos produtos imobiliários conforme classificação adotada – Curitiba, 2010-2018	120
Mapa 5 – Localização dos produtos imobiliários “Tradicionais” – Curitiba, 2010-2018.....	121
Mapa 6 – Localização dos produtos imobiliários considerados “Inovações” – Curitiba, 2010-2018	122
Mapa 7 – Distribuição espacial da produção das empresas de capital aberto em Curitiba, 2010-2018	126
Mapa 8 – Distribuição espacial da produção imobiliária do período de expansão (2010-2015) em Curitiba	137
Mapa 9 – Distribuição espacial da produção imobiliária do período recessivo (2016-2018) em Curitiba	138
Mapa 10 – Índice de Vulnerabilidade Social (IVS) em Curitiba, por UDHS.....	149
Mapa 11 – Localização dos Produtos de Alto e Altíssimo Padrão frente ao IVS de Curitiba	155
Mapa 12 – Localização dos Produtos de Habitação Social de Mercado frente ao IVS de Curitiba....	156
Mapa 13 – Localização dos Produtos de Médio Padrão frente ao IVS de Curitiba	157
Mapa 14 – Localização dos Produtos Condomínio-Clube frente ao IVS de Curitiba.....	158
Mapa 15 – Localização dos Produtos Multiuso e Compactos frente ao IVS de Curitiba	159
Mapa 16 – Indicação dos recortes espaciais selecionados	174
Mapa 17 – Zoneamento no entorno do <i>Shopping Palladium</i> e lotes com empreendimentos.....	203
Mapa 18 – Zoneamento e lotes com empreendimentos no entorno do terminal Pinheirinho	205
Mapa 19 – Zoneamento vigente e empreendimentos de HSM nos bairros Santa Cândida e Cachoeira	222

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empreendimentos de habitação multifamiliar selecionados para pesquisa	84
Tabela 2 – Empreendimentos conforme uso – Curitiba, 2010-2018.....	90
Tabela 3 – Empreendimentos exclusivamente habitacionais, por porte – Curitiba, 2010-2018	90
Tabela 4 – Empreendimentos com uso misto, por porte – Curitiba, 2010-2018.....	91
Tabela 5 – Empresas por unidades residenciais verticais concluídas no período 2010-2018	102
Tabela 6 – Empresas por empreendimentos finalizados no período 2010-2018.....	102
Tabela 7 – Principais empresas construtoras identificadas em Curitiba, por número de unidades finalizadas, no período 2010-2018	103
Tabela 8 – Distribuição de empreendimentos e unidades conforme classificação em produtos imobiliários	116
Tabela 9 – Empreendimentos com mais de 500 UH concluídos em Curitiba no período 2010-2018	119
Tabela 10 – Produção das empresas atuação nacional em Curitiba, 2010-2018.....	123
Tabela 11 – Produção das empresas com capital aberto em Curitiba, 2010-2018	124
Tabela 12 – Classificação dos empreendimentos das empresas com capital aberto em Curitiba, 2010-2018	124
Tabela 13 – Distribuição anual da produção das principais empresas do período 2010-2018 em Curitiba	139
Tabela 14 – Empreendimentos de habitação multifamiliar em Curitiba no período 2010-2018, com especificação das edificações até 3 pavimentos	260
Tabela 15 – Empreendimentos verticais do MCMV Faixa 1 em Curitiba no período 2010-2018.....	260
Tabela 16 – Empreendimentos com total de unidades retificado após consulta à guia amarela	262
Tabela 17 – Empreendimentos sem CVCO final nos relatórios da SMU/PMC incluídos na pesquisa	264
Tabela 18 – Empreendimentos verticais do Programa MCMV Faixas 1,5, 2 e 3 em Curitiba	265

Ainda vão me matar numa rua. Quando descobrirem,
principalmente, que faço parte dessa gente que pensa
que a rua é a parte principal da cidade.

Paulo Leminski

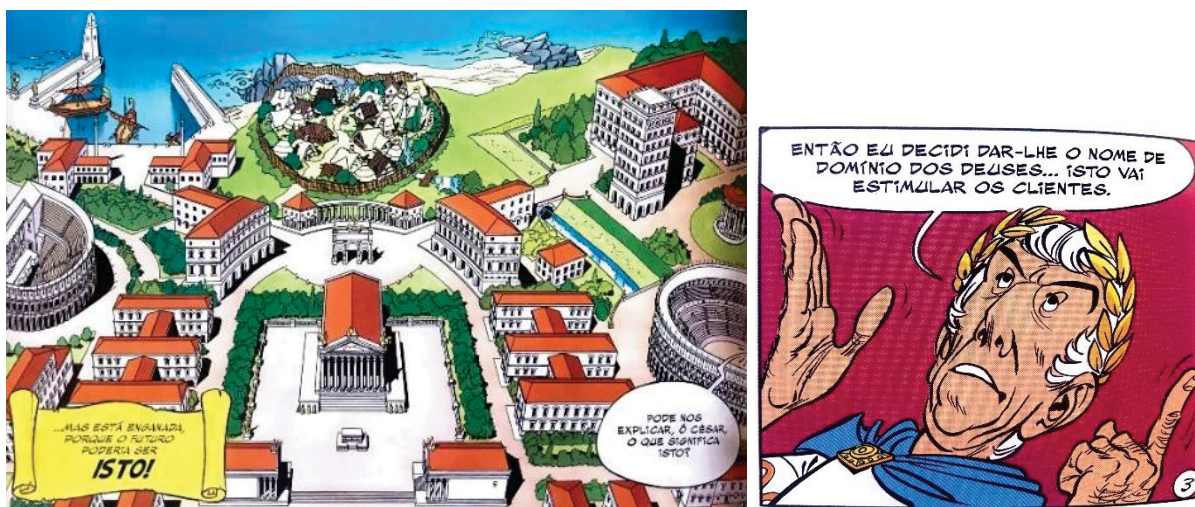
APRESENTAÇÃO

Afinal, quem constrói a cidade? O espaço edificado resulta de quais interesses e forças? Quem são os agentes que moldam a paisagem vivida e percorrida por todos? A convivência e a troca de experiências na cidade, essenciais à vida urbana, estão ocorrendo cada vez menos, ou apenas entre iguais. A falta de contato com o “outro” é causa e consequência da violência, real ou virtual. E, se existe uma relação entre o espaço e o comportamento das pessoas, como as cidades influenciam nossos princípios como sociedade?

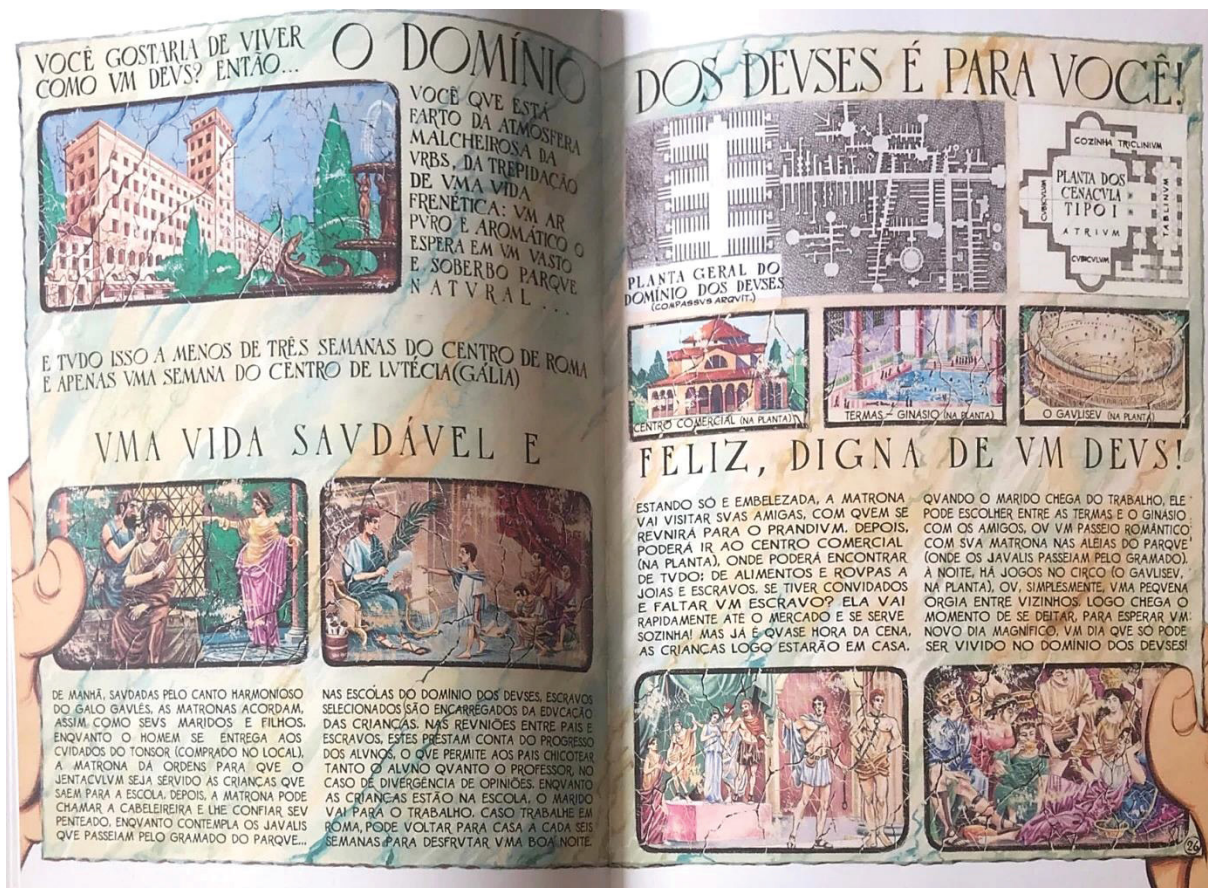
Foi com essas inquietações que entrei no curso de mestrado em Planejamento Urbano da Universidade Federal do Paraná. Após 18 anos da graduação em Arquitetura e Urbanismo pela mesma instituição e com experiência profissional nas áreas de planejamento urbano e habitação, nos setores públicos e privado, não conseguia enxergar onde estava a contribuição concreta do meu trabalho – se é que havia – para produzir cidades melhores.

Essa pesquisa estudou a lógica utilizada pelo mercado imobiliários na definição dos seus produtos habitacionais e as consequências dessa ação no espaço urbano. Características como localização e diferenciação, necessárias para potencializar o lucro dos agentes, dificultam a construção da cidade como espaço coletivo e democrático.

A discussão foi inicialmente ilustrada por um exemplo do mundo dos quadrinhos, que me acompanha desde a infância: “O Domínio dos Deuses”, história do personagem Asterix em que um empreendimento imobiliário do Império Romano será executado na Gália, ao redor da famosa aldeia gaulesa onde vive o protagonista. Concebido segundo os padrões da sociedade romana, o projeto foi divulgado em um prospecto distribuído no Circo Máximo de Roma.



Fonte: GOSCINNY; UDERZO, 2014, p. 4 e 6.



Fonte: GOSCINNY; UDERZO, 2014, p. 28-29.

O aprendizado obtido ao longo do mestrado foi de grande valia, tanto pelo crescimento pessoal e profissional como pelo orgulho de voltar a estudar em uma universidade pública, em uma época em que valorizar o conhecimento é quase uma forma de protesto. A finalização da dissertação é um grande passo para mim, e espero que seja também uma pequena contribuição à sociedade e à ciência.

Ressalva final: ao escrever essa apresentação, estamos iniciando uma quarentena no Brasil por conta do Coronavírus. As considerações sobre um possível novo ciclo de expansão do setor imobiliário não devem se confirmar, e talvez esse seja um bom momento para a humanidade repensar suas escolhas...

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	18
1. A PRODUÇÃO DO ESPAÇO NA CIDADE CAPITALISTA	22
1.1 A PRODUÇÃO DO ESPAÇO E A ACUMULAÇÃO DE CAPITAL	23
1.2 OS AGENTES DO PROCESSO DE PRODUÇÃO DO ESPAÇO	28
1.3 O ESPAÇO PRODUZIDO PELO CAPITAL IMOBILIÁRIO	38
1.4 OS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS HABITACIONAIS	46
1.5 A HABITAÇÃO COMO MERCADORIA E A PRÁTICA SOCIOESPACIAL	56
2. PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA HABITACIONAL EM CURITIBA, 2010-2018.....	65
2.1 CURITIBA: BREVE HISTÓRICO	66
2.2 METODOLOGIA DE PESQUISA	78
2.3 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO DE HABITAÇÃO MULTIFAMILIAR EM CURITIBA	85
2.4 AGENTES E PRODUTOS IMOBILIÁRIOS EM CURITIBA	97
2.5 CICLOS DE EXPANSÃO E RETRAÇÃO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA	128
3. O ESPAÇO PRODUZIDO PELO SETOR IMOBILIÁRIO EM CURITIBA	144
3.1 SEGREGAÇÃO E VULNERABILIDADE SOCIAL	147
3.2 DINÂMICA DE OFERTA E PREÇOS NOS BAIRROS	160
3.3 ÁREAS COM ATUAÇÃO INTENSA DO MERCADO	172
3.3.1 Intensificação da produção em espaços valorizados: Cristo Rei.....	178
3.3.2 Expansão da valorização: prolongamento do <i>Ecoville</i>	189
3.3.3 Expansão da valorização: Portão.....	197
3.3.4 Novas áreas de valorização: Linha Verde Setor Sul/Pinheirinho	204
3.3.5 Novas áreas de valorização: Santa Cândida e Cachoeira.....	217
3.3.6 Redescoberta de regiões adensadas: Centro.....	226

4. UMA APROXIMAÇÃO COM O PRESENTE	235
4.1 CONSIDERAÇÕES E PROSSEGUIMENTO	243
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	249
APÊNDICES	258
APÊNDICE 1 – CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS	259
APÊNDICE 2 – BASE DE DADOS	269

INTRODUÇÃO

A presente pesquisa trata da produção do espaço por meio do mercado imobiliário e visa avaliar o processo de produção de habitação na cidade capitalista – os agentes envolvidos, a lógica do mercado e a formatação dos produtos imobiliários – e suas implicações socioespaciais.

Existe uma forte ligação entre capitalismo e urbanização. A transição do modelo capitalista industrial para a organização pós-fordista e a busca por novos mercados e espaços para a reprodução do capital potencializaram o desenvolvimento geográfico desigual e deram um novo papel às cidades (e ao circuito secundário) no capitalismo financeiro. Esse processo corresponde a uma alteração do padrão de crescimento urbano e a uma reestruturação socioespacial, na medida em que as novas formas de produção do espaço privilegiam interesses econômicos e imobiliários na sua concepção, com apoio do Estado (GOTTDIENER, 1997; HARVEY, 2005, 2012; PEREIRA, 2011).

A maior mobilidade do capital no mundo e as reformas neoliberais aproximaram os capitais financeiro e imobiliário. No Brasil, o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) regulamentou instrumentos para captação de recursos e securitização de créditos que trouxeram mais recursos e mais confiabilidade ao setor, fomentando a produção residencial via mercado. A abertura de capital de incorporadoras e construtoras na Bolsa de Valores a partir de 2006 reforçou o processo em curso, ampliando a escala de atuação das empresas. Em 2009, o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), proposto como medida anticíclica para estimular a economia após a crise financeira mundial, manteve a lógica da habitação como mercadoria e impulsionou ainda mais a produção privada, fornecendo crédito às empresas e à demanda do chamado “segmento econômico”. Um volume significativo de unidades habitacionais foi produzido através do programa na última década (HOYLER, 2016; ROLNIK, 2015; RUFINO, 2013, 2016; SHIMBO, 2010, 2016; VOLOCHKO, 2008, 2011).

O mercado imobiliário é o mediador entre o valor de uso das atividades no espaço e o valor de troca dos bens imóveis, sendo o capital incorporador aquele cujo ganho se relaciona à mudança de usos no solo urbano. O poder político e econômico das camadas proprietárias nas cidades latino-americanas reafirma o mercado do solo como (re)produtor de uma estrutura socioespacial segregada, onde são reforçados valores de distinção e exclusividade. No estágio atual do capitalismo é a dinâmica imobiliária que determina a organização espacial e apropriação do espaço pelos diferentes grupos sociais, o que faz com que as áreas melhor

equipadas por investimentos públicos não sejam acessíveis para toda a população, impactando na qualidade de vida e na justiça social. Ainda, os ganhos de valorização decorrentes da atividade imobiliária são apropriados pelos particulares, mesmo quando relacionados à atuação estatal através de obras ou da legislação urbana (ABRAMO, 2007; GOTTDIENER, 1997; MARQUES, 2016; PIRES, 2011; RIBEIRO, 1982, 2019).

O individualismo e a busca por diferenciação via consumo que caracterizam a sociedade atual geram novas formas de segregação e resultam em espaços homogêneos, fechados e vigiados para consumo, lazer e moradia de parte da população, coexistindo com áreas e populações não incluídas na economia e na cidade formal. A fragmentação do espaço e a segregação social reduzem as possibilidades de encontro entre diferentes, enfraquecem a cidadania e aumentam a violência urbana. Assim, a cidade se dilui em uma realidade onde várias apropriações particulares comprometem o uso e a compreensão do todo (ASCHER, 2010; CALDEIRA, 2011; HARVEY, 2012; LENCIONI, 2014; VOLOCHKO, 2011).

Esse contexto reforça a necessidade de estudos que avaliem as mudanças na produção e apropriação do espaço nas cidades brasileiras. Segundo Maricato (2014, p.168), “recuperar o viés da produção do espaço no desenvolvimento de pesquisas, buscando compreender os papéis dos sujeitos no quadro da acumulação” é necessário para que se mantenha um pensamento crítico. E a análise da produção do espaço deve estar vinculada tanto à “ordem capitalista internacional” quanto às “especificidades da nossa ‘formação social’ e da conjuntura nacional”.

Assim, o objeto de estudo dessa pesquisa é a produção imobiliária formal de habitação multifamiliar em Curitiba, entre os anos de 2010 e 2018. O objetivo do trabalho é aprofundar, com dados da última década, o debate sobre a atuação do setor imobiliário na produção do espaço urbano, incluindo os produtos destinados às faixas 2 e 3 do programa MCMV. Ressalta-se que, em Curitiba, os principais estudos sobre a produção de moradia pelo mercado formal englobam o período até 2011, retratado especialmente nas pesquisas de Fernandes e Firkowski (2014); Pilotto (2010) e Polucha (2010).

A pesquisa parte da hipótese de que se o mercado imobiliário é quem define os produtos habitacionais e sua distribuição em diferentes localizações urbanas, então ele é o principal responsável pela produção do espaço da cidade e pela sua apropriação por grupos sociais distintos. São os produtos imobiliários, e não o planejamento urbano, que moldam o espaço onde se vive o cotidiano da cidade. Supõe-se, ainda, que a escala da atuação do mercado se alterou, tendo em vista os processos recentes de concentração de capital no setor e a política habitacional instituída pelo governo federal através do MCMV.

São objetivos específicos da pesquisa: (i) caracterizar a produção habitacional realizada pelo mercado imobiliário em Curitiba face à conjuntura do período, com fases de crescimento e crise do setor; (ii) identificar os principais agentes dessa produção e a lógica por eles utilizada na configuração dos produtos imobiliários, compreendidos como estratégias para potencializar o lucro desses agentes; e (iii) mapear a produção de habitação multifamiliar do período 2010-2018 em Curitiba, avaliando o espaço urbano produzido pelo mercado e as consequências socioespaciais de sua atuação.

De maneira alinhada à pesquisa realizada por Volochko (2008), entende-se que o mapeamento da produção imobiliária é um movimento analítico fundamental para o estudo da dinâmica econômica do setor imobiliário e suas articulações espaciais. Ainda, conforme Baliski (2019), compreender o processo de produção do espaço permite desnaturalizar dinâmicas presentes nas metrópoles como valorização desigual do solo, periferização e segregação. Desse modo, a pesquisa visa contribuir para a compreensão da produção capitalista do espaço, e, quem sabe, inspirar a busca por alternativas menos desiguais de produção e apropriação da cidade.

A dissertação está estruturada em quatro capítulos. O primeiro corresponde à revisão de literatura, que aborda conceitualmente e através de referências a discussão sobre a produção do espaço na cidade capitalista. O segundo capítulo inicia com a exposição da metodologia de pesquisa e da área de estudo, a cidade de Curitiba. Em seguida, são apresentados os principais resultados com relação às empresas, produtos imobiliários e ciclos da produção de habitação pelo mercado no período investigado, entre os anos de 2010 e 2018. O terceiro capítulo discorre sobre o espaço resultante da produção multifamiliar da habitação e as implicações socioespaciais derivadas da lógica mercadológica. Por fim, o quarto capítulo apresenta alguns dados recentes sobre a produção imobiliária e as principais considerações sobre a pesquisa realizada.

O primeiro capítulo – a produção do espaço na cidade capitalista – está organizado conforme o raciocínio que orientou esse trabalho: primeiramente é abordado o objetivo da produção do espaço, ou seja, a acumulação de capital; em seguida discorre-se sobre os agentes que atuam nesse processo; e o terceiro item apresenta o espaço resultante da lógica capitalista de produção da cidade. O tópico seguinte discute os produtos imobiliários habitacionais, que seriam a estratégia utilizada pelo mercado para potencializar seus ganhos, e por fim são avaliadas as consequências da produção da habitação como mercadoria sobre os espaços da cidade e o cotidiano dos moradores.

No segundo capítulo – produção imobiliária habitacional em Curitiba – são apresentados com mais detalhes o objeto e a metodologia da pesquisa (materiais e métodos utilizados) e uma visão da cidade a partir de estudos realizados sobre a atuação do mercado imobiliário. Na sequência, são expostos os resultados sobre a caracterização da produção habitacional multifamiliar e de seus agentes no período 2010-2018. Explica-se, então, a classificação adotada para definição dos produtos imobiliários, que norteia as análises seguintes, tanto em relação à localização quanto às estratégias de atuação dos diferentes agentes nos dois ciclos econômicos do período.

O terceiro capítulo – o espaço produzido pelo setor imobiliário em Curitiba – discorre sobre o espaço resultante dos processos descritos no capítulo anterior, primeiramente em uma visão geral da cidade, a partir de informações sobre vulnerabilidade social e preços dos imóveis, e na sequência através de recortes mais próximos de áreas específicas, selecionadas devido à produção imobiliária intensa que apresentaram no período.

Finalmente, o capítulo 4 traz informações sobre a dinâmica imobiliária recente em Curitiba e expõe considerações sobre a pesquisa e as possíveis continuidades para o debate.

Cabe esclarecer três pontos importantes, levantados nas contribuições da banca de qualificação: com relação aos autores, a opção por mesclar uma visão revolucionária (especialmente de geógrafos como David Harvey e Ana Fani Carlos) a algumas leituras reformistas (dos arquitetos e planejadores urbanos) reflete um dilema pessoal com relação aos rumos a seguir. Apesar do idealismo de enxergar na revolução o único caminho possível, é preciso acreditar em mudanças mais próximas e palpáveis.

O segundo ponto diz respeito à junção dos dados técnicos da pesquisa com informações de periódicos, visando construir o cenário do período estudado. A partir da orientação de que “os dados falam muito, mas não falam tudo” e de que seria interessante realizar algumas entrevistas, optou-se por utilizar o material pesquisado para identificar e classificar os produtos imobiliários como uma narrativa da atuação do mercado ao longo dos anos estudados.

E, por fim, para a leitura da realidade social de Curitiba, foi utilizado o diagnóstico de vulnerabilidade social realizado pelo IPEA em 2014, que é um estudo direcionado à realidade urbana e apresenta de forma clara e sintética o retrato dos diferentes espaços da cidade.

1. A PRODUÇÃO DO ESPAÇO NA CIDADE CAPITALISTA

1.1 A PRODUÇÃO DO ESPAÇO E A ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

O espaço é condição geral de existência e reprodução da sociedade. Existe uma relação complexa e dialética entre capitalismo e espaço, que engloba sua concepção, produção e conceituação e influi na percepção, na vivência e nas relações sociais que nele se desenrolam (BOTELHO, 2007). A relação entre produção do espaço urbano e capitalismo está presente em todas as fases históricas, desde a mercantil, passando pela industrial e agora na financeira. A organização do espaço deriva de um conjunto de relações de força, o que torna o processo de construção da cidade simultaneamente condição e produto dos processos sociais de transformação do capitalismo (HARVEY, 2005).

Conforme a teoria de Marx¹, a acumulação de capital é o centro de força do sistema capitalista. O capitalismo demanda circulação contínua de capital entre os processos de produção e realização, movimento que permite a expansão do sistema e novos processos de acumulação. As contradições internas do sistema irrompem periodicamente na forma de crises, que acabam por modificar a ordem vigente, expandindo a capacidade produtiva e renovando as condições de acumulação. A necessidade de encontrar lugar para a produção e absorção do excedente de capital leva à busca de novos mercados e à promoção de novos produtos e estilos de vida, aliados a mecanismos de crédito que viabilizem o consumo. A (re)organização espacial e a expansão geográfica decorrentes de decisões locacionais e de demanda são parte do processo capitalista, o que resulta na produção desigual do espaço e do desenvolvimento geográfico (HARVEY, 2005).

A partir de Harvey (2005, p. 150) pode-se avançar para compreender a maneira pela qual o processo de acumulação de capital produz a forma urbana e qual o papel do conflito de classes no espaço. As estruturas urbanas produzidas por e para o capitalismo se manifestam de forma fixa em instalações fabris, de transporte e circulação. É o próprio capital, representado na paisagem física da cidade, que precisa se reformar periodicamente para permitir um novo movimento de acumulação. “As contradições internas do capitalismo se expressam mediante a formação e a reformação incessantes das paisagens geográficas. Essa é a música pela qual a geografia histórica do capitalismo deve dançar sem cessar”.

¹ Karl Marx, referência no trabalho do geógrafo David Harvey, é autor de várias obras, entre elas “O Capital”. Dividida em três livros lançados originalmente entre 1867 e 1894, a obra é uma investigação crítica sobre o modo de produção capitalista.

Milton Santos (2012, p. 121) afirma que a produção do espaço está vinculada ao sistema econômico e o espaço está intrinsicamente ligado ao processo produtivo. Para o autor, a divisão social do trabalho explica a distribuição dos homens e das atividades. “A história do mundo [...] é a história da sucessão das formas de produção e distribuição social e territorial das tarefas”. Desde a Revolução Industrial, o espaço produtivo é cada vez mais a cidade. E a forma como a cidade se organiza perante a produção e a circulação – de produtos, mercadorias, homens, ideias –, o modo como os diversos agentes encontram seu lugar no espaço urbano e a maneira como ocorre a apropriação seletiva e excludente de benfeitorias coletivas é consequência de processos econômicos e políticos de disputa entre os diferentes setores hegemônicos da sociedade.

Ainda segundo o autor, existe uma dependência das atividades produtivas em relação a fatores locacionais. O que possibilita o lucro às empresas é o seu acesso à cidade como um todo e às parcelas do território preparadas para seu uso. No entanto, a tarefa de equipar o território para o processo produtivo não é empreendida pelos capitais individuais, e sim pelo Estado, mas com poucos beneficiários, em “um processo de transferência de recursos da população como um todo para algumas pessoas e firmas. [...] o que faz do Estado um motor de desigualdades” (SANTOS, 2012, p.118).

Santos (2012, p. 125) ressalta que, quanto maior a divisão social do trabalho, maior a divisão da cidade em espaços particulares, que devem servir de suporte às atividades correspondentes. A globalização acelera esse processo, já que a escala de competitividade se torna planetária. Isso leva a uma maior desigualdade entre os níveis de atividade – e suas exigências de entorno material – e a utilização e distribuição dos recursos públicos no espaço urbano para manter as “condições gerais de produção”.

Para Botelho (2007), não é apenas na produção, mas também no consumo do espaço que as relações capitalistas se impõem, tornando necessária sua mercantilização. Ou seja, para usufruir os valores de uso de um lugar, é necessário que antes se realize seu valor de troca. Isso porque, na lógica capitalista, o espaço é usado para a geração de mais-valia, o que leva à sua crescente privatização enquanto meio de produção e ao monopólio da classe proprietária sobre a terra.

Alinhada à essa leitura, encontra-se a visão de Gottdiener (1997), que defende a necessidade de atualizar o papel do espaço na teoria de Marx, considerando que a terra não pode ser analisada apenas pelo seu viés econômico, devendo ser incorporada a visão crítica de

Lefebvre² sobre a produção social do espaço. O autor afirma que existe um conflito de interesses entre o espaço social (espaço das práticas e relações sociais) e o espaço abstrato (espaço do planejamento e do desenvolvimento imobiliário). Essa contradição se explicita na oposição entre valor de uso e valor de troca.

A questão que Gottdiener (1997) coloca é que o valor da terra urbana é alto e produzido socialmente, e está associado à sua localização. O preço da terra é controlado pela classe capitalista, visando obter renda absoluta e renda monopolista na cidade. O autor faz uma distinção entre o papel da terra urbana na produção de bens e serviços e o seu papel como meio de produzir riqueza. Essa segunda situação se refere à manipulação do desenvolvimento da terra de forma monopolista, produzindo valores sociais nos quais se dará a competição dos demais concorrentes. Nesse caso, não se trata mais da terra como meio de produção e seu valor como renda, e sim da terra como força de produção³ e seu retorno como lucro: o valor social da localização no espaço.

O mercado imobiliário é o mediador entre os valores de uso das atividades distribuídas no espaço e os valores de troca exibidos no preço dos bens imóveis. Nas palavras do autor (GOTTDIENER, 1997, p.180), “a conexão entre o valor de uso da localização, que é um produto social, e o preço pelo uso do espaço, que é apropriado pelos particulares, é percebida quando entendemos o mercado imobiliário como um elo mediador no processo de acumulação de capital.” A rotatividade da propriedade urbana e a constante reestruturação espacial das cidades são frutos de um sistema que permite a contínua transferência de imóveis por lucro.

Ainda segundo Gottdiener (1997), no capitalismo tardio as frações de classe, tanto de trabalhadores quanto de capitalistas, podem ter acesso à terra urbana como riqueza, pois essa “mercadoria” foi pulverizada pelo mercado imobiliário. Assim, a disputa entre espaço abstrato e espaço social não pode ser resumida a uma disputa entre classes sociais. Visando compreender o papel contraditório da propriedade na acumulação de capital, o autor (Ibid., p.184) constatou que ela “quase sempre oferece aos investidores um incentivo de ganho pessoal, apesar de seus [...] fatores de risco”. A alteração do uso da terra é um investimento potencialmente lucrativo, mesmo em períodos de crise. O bem imóvel persiste como um investimento rentável quase que

² Henri Lefebvre (1901-1991), filósofo e sociólogo francês, autor de “O Direito à Cidade” (1968) e “A Revolução Urbana” (1970), entre outros. Lefebvre é também referência importante no trabalho de Ana Fani Alessandri Carlos (2015), Adriano Botelho (2007) e Danilo Volochko (2008; 2011).

³ Força de produção é um conceito marxista que corresponde à combinação da força de trabalho (do homem) com os meios de produção (instrumentos, técnicas, conhecimento e recursos naturais).

de forma independente aos ciclos econômicos, pela sua capacidade de poder ser diversas vezes transferido com lucro.

O superinvestimento no ambiente construído demonstra a importância da produção do espaço para a acumulação capitalista. Há diversas categorias de usuários envolvidos e uma enorme infraestrutura organizada para essa atividade, como agentes financiadores, seguradoras, planejadores, entre outros. O autor também ressalta a importância da atuação do Estado no funcionamento do circuito imobiliário, que tem na habitação sua principal mercadoria (GOTTDIENER, 1997).

De maneira similar, Carlos (2015, p.15) aponta que a produção do espaço como mercadoria de propriedade privada impacta o acesso “aos lugares de realização da vida”. Conforme a autora, o capitalismo sempre utilizou o espaço como condição de sua produção: inicialmente como recurso, depois como força produtiva e por fim como mercadoria, via mercado imobiliário e com participação do Estado. A passagem do capitalismo industrial ao financeiro trouxe como consequência a transformação da produção do espaço em fonte de valorização do capital. De acordo com Harvey (2012), essa transição, iniciada no final do século XX, fez com que a importância do espaço urbano na reprodução do capital ganhasse uma escala e uma influência muito maiores. De fato, a urbanização passa a contribuir ativamente para o desenvolvimento capitalista, o que provoca um movimento de reestruturação da produção imobiliária.

Segundo Botelho (2007, p.91-96), a produção do espaço urbano deixou de ser induzida pela industrialização e, hoje, é a união dos capitais imobiliário e financeiro que comanda o processo de urbanização. Essa nova estratégia de reprodução do capital decorre da crise capitalista da década de 1970⁴ e consiste na preponderância do capital financeiro como fator de superação da rigidez anterior do sistema. Maior mobilidade e autonomia foram incorporadas ao sistema bancário e ao capital, e surgiram novos agentes financeiros (fundos de pensão, fundos de investimentos, seguradoras) e instrumentos de securitização de dívidas e financiamentos, que compõem o chamado “mercado financeiro global”.

Arantes (2013, p.17-22) afirma que, após a estagnação econômica dos anos 1970, o planejamento pós-moderno adotou o discurso das “cidades como máquinas de crescimento” e legitimou a “mercadorização de um valor de uso civilizatório como a cidade”. Para Ribeiro

⁴ A crise foi considerada o marco inicial das inovações financeiras atuais. Problemas de rigidez nos investimentos, na produção industrial e na relação capital-trabalho dificultaram a continuidade da acumulação presente desde o final da 2ª guerra mundial, levando a mudanças na estrutura de acumulação capitalista.

(2019), o domínio atual da lógica do rentismo – ou financeirização – trouxe de volta as formas de acumulação primitiva do capitalismo, que não se baseiam na expansão dos meios de produção, e sim no poder de apropriação e centralização do capital (ou da terra). No espaço urbano, isso demanda “padrões de planejamento, arcabouços regulatórios e princípios de gestão” que criem condições de valorização e realização do capital, transformando as cidades em “objetos que dão suporte a formas de valorização do capital fictício”.

Para Harvey (2005), na fase atual do capitalismo, o poder de (re)organização do espaço urbano está em uma coalização de forças, em que o governo desempenha um papel apenas facilitador e coordenador. Essa coalização resulta em modelos de “empreendedorismo urbano” como forma de governança, estratégia que muitas vezes se apoia em parcerias público-privadas, com foco em projetos específicos de investimento, que dominam a atenção pública e política e promovem a construção especulativa do lugar ao invés da melhoria do território.

Segundo Montes Ruiz e Durán Segura (2018), no campo da geografia crítica, a urbanização neoliberal⁵ é descrita a partir de três fatores principais: (i) a importância estratégica das cidades para novas manobras regulatórias e acumulação de capital; (ii) a adoção, pelas instituições locais, de uma agenda neoliberal que vise oferecer vantagens competitivas para investidores, através de alianças empresariais, *clusters* industriais e estratégias de *marketing* territorial; e (iii) a viabilização dos processos econômicos e urbanos através do mercado imobiliário e da promoção de novos estilos de vida e espacialidades urbanas.

Ainda de acordo com os autores, o crescimento do setor imobiliário está vinculado ao surgimento de novos agentes e cenários normativos que o respaldam e fortalecem (MONTES RUIZ; DURÁN SEGURA, 2018). Conforme Pereira (2011, p.29), no contexto neoliberal mundial, o setor imobiliário deixou de estar relacionado à preservação e à reserva de valor e passou a ser “um campo de investimentos com elevada rentabilidade”, que comanda o processo de construção da cidade, no que ele define como uma reestruturação socioespacial:

as estratégias de crescimento da cidade passam a depender do setor financeiro e do imobiliário conformando novos laços entre a valorização e a propriedade da terra. O efeito dos interesses imobiliários associados ao financeiro na subordinação e produção do espaço é devastador, até porque nas estratégias desta associação de interesses se combinam distintos processos espoliativos: urbano, imobiliário e financeiro. [...] esses agentes [...] nos colocaram frente a um novo padrão de cidade. Talvez, não mais urbano, mas metropolitano, porque responde prioritariamente à reorganização da

⁵ O neoliberalismo citado pelos autores corresponde às transformações em curso desde os anos 70, e que correspondem à supremacia do mercado e da liberdade comercial, à auto regulação econômica, à garantia da propriedade privada e do direito individual, ao alto valor da eficiência e da produtividade, à flexibilização do trabalho e à reestruturação do Estado. Os autores da geografia crítica que embasam o modelo neoliberal de gestão urbana por eles apresentado são David Harvey, Neil Smith e Neil Brenner.

produção, à importância crescente do financeiro, inclusive no imobiliário, atribuindo um novo sentido à urbanização, à produção do espaço e às cidades: momento em que se completa a subordinação do espaço ao capital (PEREIRA, 2011, p. 25-26).

A produção atual do espaço urbano busca a valorização, real ou fictícia, dos diferentes capitais associados à formação do preço do imóvel. Essa busca por potencializar os ganhos na produção imobiliária encontra estratégias como maior velocidade de comercialização, elevação de preços através de *marketing*, atração ou empréstimo de capitais para alavancar negócios e realização de valores especulativos no mercado. Assim, a cidade se transforma em um lugar de “espaços exclusivos”, em que a arquitetura e o espaço refletem padrões mercantis e “alteram a cultura urbanística, ao não privilegiar o atendimento das condições materiais da reprodução da força de trabalho”, e, sim, a busca pela rápida reprodução do capital (PEREIRA, 2011, p. 25). Ainda segundo o autor, a crise dos financiamentos *subprime* americanos⁶, que movimentou grandes volumes de capital internacionalmente por meio da promoção de produtos imobiliários, é um exemplo das contradições e conflitos do processo atual de produção do espaço.

Para Harvey (2012), a atual reestruturação da produção imobiliária abrange uma série de mudanças nos papéis do Estado, do setor financeiro e do mercado imobiliário, como será explicitado a seguir.

1.2 OS AGENTES DO PROCESSO DE PRODUÇÃO DO ESPAÇO

A produção do espaço urbano é realizada por diversos agentes, que cumprem diferentes papéis na concepção, produção, operação e consumo do espaço construído.⁷ De acordo com Botelho (2007), a necessidade de circulação do capital define as funções dos agentes econômicos envolvidos na produção do espaço: os proprietários de terra, os que parcelam o solo, os construtores e os financiadores.

O mesmo agente pode assumir múltiplas atividades, caso do incorporador imobiliário, que coordena o processo produtivo, define usos e público-alvo dos empreendimentos e toma as decisões relacionadas às questões arquitetônicas, econômico-financeiras e locacionais. Seu

⁶ Crise financeira desencadeada nos EUA a partir de meados de 2007, motivada pela concessão de empréstimos hipotecários de alto risco que foram transferidos para produtos derivativos no mercado internacional. A crise hipotecária gerou quebra de confiança no sistema financeiro e falta de liquidez nos bancos. Se alastrou por diversos países e resultou na crise financeira global de 2008.

⁷ Diversos autores discorrem sobre a produção do espaço urbano e seus operadores. Entre os brasileiros, nomeiam-se como referências, entre outros, Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (1982), Martim Smolka (1987), Adriano Botelho (2007), Eduardo Marques (2016) e Telma Hoyler (2016).

papel é articular “os desejos da classe média” com os mercados fundiário, imobiliário e financeiro (BOTELHO, 2007, p. 64).

Conforme Hoyler (2016), o incorporador imobiliário é o responsável pela articulação entre todos os agentes envolvidos na produção de uma edificação, desde a construção até a comercialização, passando pela escolha do terreno, contratação dos projetos e mobilização de capital. Segundo a autora, os incorporadores imobiliários “do tipo estrutural” realizam intervenções com o intuito de alterar as condições que ordenam o sistema e a estrutura urbana. Nesse processo, geram valorização imobiliária pela criação e consolidação de novas espacialidades, novos produtos e atração de perfis de renda superior a essas localizações.

Smolka (1987), ao analisar a produção das cidades no contexto do processo de acumulação capitalista, define capital incorporador como o

capital que reorganiza o uso do solo urbano com vistas à apropriação na forma de lucros daquela parcela da mais-valia que [...] apareceria sob a forma de rendas fundiárias. [...] Entende-se a atuação do capital incorporador como aquele que se valoriza (e se expande) ao tentar assumir o controle do processo pelo qual rendas fundiárias são geradas e apropriadas (SMOLKA, 1987, p.45-46).

Isso significa que a mudança do uso do solo nas cidades não se realiza de modo aleatório, e sim segundo critérios de valorização imobiliária. Nesse contexto, a produção da habitação está sujeita às práticas da concorrência capitalista que levam à inovação e diferenciação de produtos e à expansão seletiva da demanda. A segregação social está associada a esse movimento, já que os ganhos de incorporação tendem a se concentrar nos segmentos de renda superiores, levando o capital incorporador a ser parte interessada nessa hierarquização (SMOLKA, 1987).

Para Marques (2016), a lógica de valorização do capital incorporador decorre da sobrevalorização da terra pela mudança de seu uso, através da compra da terra pelo preço do uso corrente e a venda (futura) ao preço do uso transformado. Os usos (atuais e potenciais) e as localizações estão associados de forma intrínseca nas cidades e, por isso, a localização é aspecto central para o circuito de valorização do capital, assim como o acesso à terra.

A atuação do Estado no espaço urbano influencia a distribuição das atividades no território e o valor da terra, seja através da regulação contida no zoneamento, dos investimentos em infraestrutura ou das políticas urbanas. O valor do solo é determinado por infraestruturas alocadas desigualmente no território e há uma apropriação particular e seletiva do potencial que essas estruturas representam, decorrente da propriedade privada do solo. Essa seletividade é planejada “pela fração da sociedade e da economia que dispõe de poder para indicar” a

distribuição dos investimentos no território, levando à apropriação exclusiva do capital social representado pela cidade (SANTOS, 2012, p.135).

De maneira similar, Botelho (2007) afirma que o complexo de equipamentos que compõe as áreas privilegiadas da cidade não pode ser reproduzido sem o apoio do Estado, um aliado importante para a reprodução do capital imobiliário. As operações realizadas pelo setor público visam auxiliar a reprodução do capital, e uma das funções do Estado seria a criação de mecanismos para regular e viabilizar investimentos no meio urbano sem colocar em risco a propriedade privada do solo. Assim, o papel do planejamento urbano não seria técnico ou científico, e sim uma justificativa para a ação estatal no espaço, seja diretamente ou através da legislação urbanística.

Segundo Maricato (2013), o planejamento urbano no Brasil por muito tempo ignorou e ocultou a cidade real, ajudando a formar um “mercado imobiliário restrito e especulativo”. Ainda hoje, há uma grande distância entre o discurso do planejamento e a prática da gestão urbana, que muitas vezes ocorre à revelia dos planos, atendendo a interesses específicos e troca de favores entre grupos dominantes. Rolnik (2015) afirma que o setor imobiliário tem poder no modelo de gestão urbana brasileiro, participando na construção da legislação urbanística e exercendo influência nas Câmaras e nos conselhos municipais, de modo a definir as áreas da cidade a serem abertas para o mercado.

Na mesma linha, Marques (2016) aponta que, no Brasil, os diferentes capitais que atuam no espaço urbano acumulam poder político e social devido às suas conexões com as classes dominantes e seu destaque econômico. A propriedade da terra urbana tem importância histórica no país, já que desde o início da urbanização foi central para a produção e o acúmulo de riqueza. Para Maricato (2013, 2014), o processo de urbanização brasileiro está marcado pela herança colonial e pela relação entre a propriedade da terra e a libertação dos escravos. Segundo a autora, a injusta distribuição da propriedade da terra continua a ser o nó rural e urbano no Brasil, já que apenas uma parte da população é detentora da propriedade legal do solo ou da moradia.

Conforme Fonseca (2006), a formação do direito privado brasileiro traz marcas da sociedade agrária, escravocrata e conservadora que, com engenhosidade, caminhou aos poucos na direção de uma ‘modernização’ jurídica que adaptava modelos estrangeiros às injustas estruturas sociais e políticas brasileiras. Para Wolkmer (2003), o entrelaçamento de dois sistemas de organização – burocracia e patrimonialismo – projetou uma distorção que marcou a cultura jurídico-institucional brasileira. O poder público foi utilizado em favor de um estrato

social constituído por oligarquias agrárias e grandes proprietários de terras. Essa aliança permitiu construir um Estado defensor dos interesses dos segmentos sociais proprietários, e não de toda a sociedade ou da maioria da população.

Ribeiro (1982, p. 32) coloca que o debate em torno da terra depende da constatação fundamental de que ela “é um bem não produzido, que, portanto, não tem valor, mas adquire um preço”. Esse preço é determinado pela demanda dos agentes capitalistas, que buscam valorizar capital através do uso e da transformação do solo urbano. Dessa forma, os fatores externos associados a uma localização, internalizados na produção imobiliária, não são condições naturais da produção. “A relação entre a produção capitalista e o espaço se dá através da apropriação, pelo capital incorporador, dos benefícios existentes nesse espaço.” Ainda segundo o autor, não existe um conflito entre interesses capitalistas e fundiários, já que com a expansão do sistema de incorporação começou a se delinear uma “articulação entre os processos de valorização fundiária e imobiliária, aprofundada com o estabelecimento de relações orgânicas entre a incorporação e o capital financeiro” (Ibid., p.45).

Segundo Lencioni (2014), o fato de qualquer imóvel sempre conter uma parcela de terra dá ao produto imobiliário a particularidade de seu preço englobar um falso custo de produção, que precisa ser repostado: o custo da terra, ou seja, a remuneração pelo monopólio da propriedade. Para Harvey (2005, p.222), “toda renda se baseia no poder monopolista dos proprietários privados de determinadas porções do planeta.” Esses agentes mantêm sua renda em razão do controle que possuem sobre algum bem único, desde que esse bem seja negociável e possua um mercado.

Seguindo esse raciocínio, Tone (2010) afirma que o monopólio sobre uma localização urbana assegura sua valorização através dos investimentos públicos e privados já realizados no seu entorno e do simbolismo que ela representa (renda imobiliária), e, também, da produção realizada dentro da propriedade (renda fundiária). A valorização da terra pode também expressar expectativas futuras com relação à sua localização. Essas rendas se combinam no processo de produção imobiliária, fazendo com que o aumento dos preços não reflita apenas a lei da oferta e da procura. Existe uma ilusão de que é o preço da terra que eleva o preço dos produtos imobiliários, quando na verdade ocorre o contrário. É o preço de venda de um determinado produto que define o quanto se pode pagar pela terra. Segundo a autora:

O limite para o aumento dos preços de terrenos e edifícios é dado pelo mercado, quando este deixa de absorver a produção imobiliária em certo local ou em certas circunstâncias. Ou seja, é definido fundamentalmente pelas possibilidades de pagamento na disputa pela apropriação de um espaço (TONE, 2010, p. 60).

Ainda com relação aos agentes que produzem o espaço, é importante frisar que a globalização reforçou o protagonismo mundial das metrópoles e a difusão dos chamados “planos estratégicos”, que visam dinamizar territórios metropolitanos para atrair o “capital financeiro global”. Assim, a ação estatal se reorganiza pela lógica do capital, desmontando o idealizado “Estado de bem-estar social” em troca da agenda econômica neoliberal (RIBEIRO, 2019). No contexto brasileiro, esse movimento tende a acirrar processos de exclusão e aumentar, de um lado, a ilegalidade no uso e ocupação do solo, e de outro, a força do mercado imobiliário que baseia seu lucro na exclusividade sobre a propriedade da terra.

Conforme Volochko (2011), é importante destacar o papel central do Estado no processo de regulação capitalista, controlando a circulação do capital e o sistema de crédito. Nessa linha, Rolnik (2015) afirma que, no Brasil, a criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) em 1997 teve o intuito de aproximar o mercado imobiliário e o capital financeiro, para superar os impasses que desestabilizaram o Sistema Financeiro Habitacional (SFH) nos anos 80. O SFI propôs diversos instrumentos financeiros de captação de recursos⁸ no mercado secundário de títulos às incorporadoras e construtoras, além de criar regras para a securitização de créditos e para a alienação fiduciária. O objetivo do governo era desenhar um marco regulatório confiável para o setor, de forma a atrair investidores e fomentar a oferta residencial via mercado.

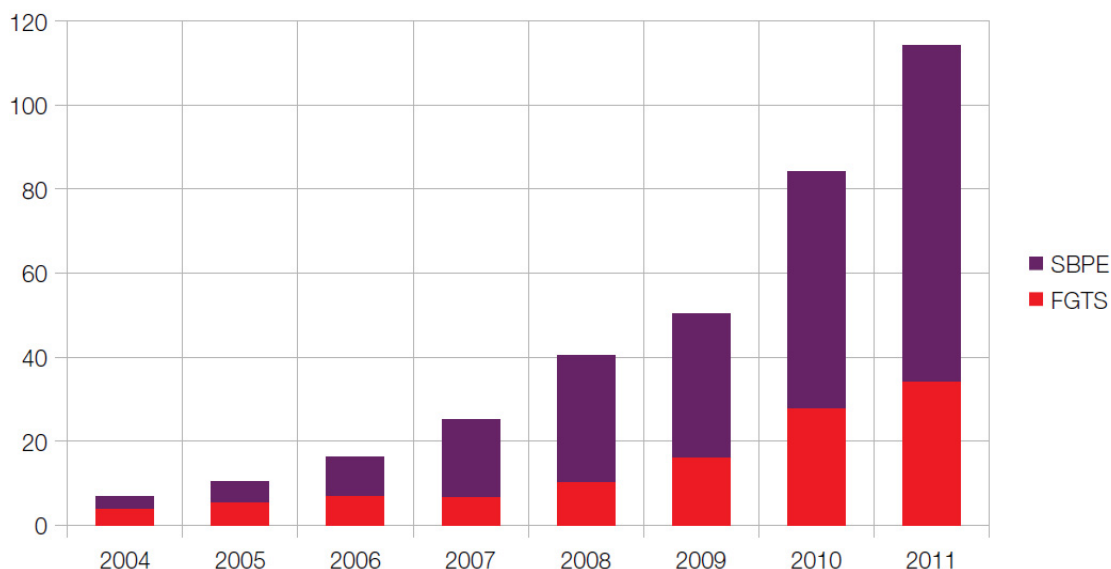
Diferentemente do SFH, nascido de uma conjuntura de intervenção do Estado na economia e regulação de mercados, o SFI foi criado no período de execução do ajuste neoliberal, “que pressupõe a livre negociação entre as partes, limitando-se o Estado a resolver as chamadas ‘falhas de mercado’” (ROYER, 2016, p. 39). Segundo a autora, foi essa a agenda que delineou o desenho institucional do SFI, com o objetivo de fortalecer o mercado de títulos imobiliários e desburocratizar a concessão de crédito ao setor. Posteriormente, entre 2008 e 2012, a utilização de recursos do FGTS para compra de títulos de base imobiliária garantiu liquidez e dinamizou esse mercado.

Ao mesmo tempo, de acordo com Sígolo (2014), a estabilidade econômica atingida no final dos anos 90 e consolidada no início dos anos 2000 beneficiou a retomada do crédito habitacional. A autora constatou, entre 2004 e 2011, um aumento expressivo do montante de

⁸ Instrumentos como, por exemplo, os Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI) e Fundos de Investimento Imobiliário (FII), que acabaram sendo utilizados prioritariamente para incorporação comercial ou corporativa, e não habitacional.

recursos do FGTS e do SBPE⁹ destinados para financiamento habitacional, conforme demonstrado na figura 1.

Figura 1 – Volume de recursos contratados (em bilhões de reais) para financiamento habitacional através do SBPE e FGTS, 2004-2011



Fonte: SÍGOLO, 2014, p. 76 (elaborado a partir de dados do Banco Central, CEF e ABECIP).

Para Shimbo (2016), os mecanismos regulatórios e institucionais aprovados após os anos 1990 – programas de financiamento ao consumidor e à produção habitacional e leis e resoluções de estímulo à produção de habitação via mercado – permitiram o crescimento do volume de recursos destinado aos financiamentos habitacionais e melhoraram a garantia para investidores privados aplicarem em companhias do ramo de construção e incorporação. A junção de recursos públicos e privados (nacionais e internacionais), a lógica da rentabilidade regendo as prioridades do financiamento habitacional e a abertura de capital das empresas do setor indicam a lógica financeira no comando do processo, reforçando a produção do espaço e da habitação como uma das formas contemporâneas de acumulação capitalista no país, assim como no mundo.

A novidade presente na produção imobiliária atual é que não existe uma disputa entre os agentes envolvidos na produção do ambiente construído, e sim uma imbricação entre produção, Estado e finanças: “O vínculo entre habitação (*housing*) e mercado imobiliário (*real estate*) se tornou ainda mais forte no capitalismo contemporâneo” (SHIMBO, 2016, p. 131). Segundo a autora, com a interdependência entre mercado imobiliário e finanças, estruturou-se

⁹ Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), fontes tradicionais de crédito ao mercado habitacional desde a criação do SFH em 1964.

um complexo imobiliário-financeiro no Brasil a partir dos anos 2000. Esse complexo abrange diversas atividades, empresas e instituições relacionadas à produção habitacional, desde a concepção dos produtos e compra de terras, passando pelo planejamento e regulação, até à construção, financiamento e distribuição.

Faz parte desse processo o movimento de concentração e centralização de capital das empresas construtoras e incorporadoras, via fusões, aquisições e participação de fundos internacionais, o que caracteriza uma reestruturação da atuação do setor imobiliário e um novo patamar de acumulação de capital (ROLNIK, 2015). Lencioni (2014, p.33) destaca que a concentração de capital ocorre “por meio da expansão dos negócios, da ampliação dos mercados, da intensificação da produção e da ampliação do número de equipamentos e trabalhadores”. É um processo quantitativo, que altera o tamanho das empresas. Já o processo de centralização do capital acontece através da associação entre empresas, da absorção de uma pela outra ou por meio de fusões entre elas. Caracteriza um processo qualitativo, que reorganiza a propriedade dos capitais e reduz o número de empresas atuando no mercado.

Segundo Shimbo (2016), várias empresas do setor de construção lançaram ações na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) a partir de 2006, o que forneceu capital para a incorporação e para a formação de bancos de terras, além de aumentar a capacidade de endividamento e o capital de giro das empresas. A capitalização das empresas possibilitou a expansão da sua atuação para além do local de origem e a utilização de recursos para a aquisição de terrenos destinados a futuras construções (FERNANDES; FIRKOWSKI, 2014). No modelo anterior ao de concentração de renda no setor, as incorporadoras direcionavam seus investimentos à construção de novas unidades habitacionais para venda. Neste novo modelo, com o capital ampliado pelos investidores, as empresas podem construir e adquirir solo urbano. Desse modo, acabam por definir onde, como e quando a cidade crescerá (SHIMBO, 2016).

Mioto, Castro e Sígolo (2019), em estudo sobre a dinâmica imobiliária na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), verificaram que, após a abertura de capital, as empresas passaram a comprar terrenos pela necessidade de efetivar o Valor Geral de Vendas (VGV)¹⁰ divulgado no lançamento das ações. Isso gerou um aumento do preço dos terrenos e a inclusão de novas áreas da metrópole na atuação do setor. Conforme Rufino (2012, p. 75-76) a estratégia das empresas no período passou por “racionalização da produção” e “padronização dos empreendimentos imobiliários”, além de mesclar “diversificação dos segmentos” e “expansão

¹⁰ VGV (Valor Geral de Vendas) é um jargão comum no setor imobiliário, que representa o valor potencial a ser obtido com a venda de todas as unidades de um empreendimento.

geográfica”. As empresas com capital aberto passaram a atuar em diversos estados do país, em parceria com construtoras ou incorporadoras locais. Essas mudanças trouxeram um novo patamar de lucratividade para esses agentes.

No momento em que ampliaram sua faixa de atuação no mercado, as construtoras com capital aberto também expandiram sua atuação no território nacional. Em sua pesquisa na região do ABCD¹¹, na metrópole paulista, Sígolo (2014) constatou que, das dez maiores incorporadoras que atuaram na região entre 2007 e 2010 e protagonizaram o *boom* imobiliário residencial, sete tinham capital aberto na bolsa. A pesquisa cita a disputa de diversas empresas pelos terrenos da região, com pagamentos à vista e não através de permuta, elevando os preços praticados. Também foram utilizadas estratégias agressivas de *marketing*, com shows de artistas famosos e grandes eventos nos lançamentos. Esse comportamento excessivo, que visava atender as metas anunciadas aos investidores, fez com que as “incorporadoras cometessem ‘erros grosseiros’ ao entrar na região” (Ibid., p.107). Para minimizar seus riscos, as empresas passaram a buscar parcerias com agentes locais, que conhecem melhor o mercado local e as “estruturas de poder” (SÍGOLO, 2014, p. 115).

Para Tone (2010, p. 27), a precificação ininterrupta no mercado de capitais trouxe para as empresas a preponderância da lógica financeira. Isso levou à busca por melhores resultados, o que, em um cenário de otimismo, incluiu a expansão da produção para as “faixas de renda mais baixas”. O setor de construção tem forte conexão com o desempenho da economia, com uma dinâmica de crescimento que acompanha a atividade econômica e cai rapidamente com sua redução. As empresas dependem de condições econômicas favoráveis, como o aumento dos rendimentos reais da população e ofertas de crédito e subsídios, sem os quais elas não conseguem produzir para os estratos de renda mais baixa (MIOTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019). Segundo Botelho (2007), isso ocorre porque o aporte inicial de capital é elevado na atividade imobiliária, que depende então de crédito para as obras, e, no caso da habitação, financiamento para os compradores. Como as camadas de menor renda não constituem uma demanda solvável para o mercado, elas não são atendidas em condições adversas ou sem subsídios públicos.

O contexto favorável na fase de capitalização das empresas envolvia a estabilização econômica, o aumento do poder de consumo das famílias e a maior oferta de crédito habitacional. Isso levou à “descoberta”, pelas incorporadoras, desse novo perfil de consumidores, que passou a ser atendido pelo mercado formal de habitação (HOYLER, 2016).

¹¹ O denominado ABCD, importante parque industrial da RMSP, é composto pelos municípios de Santo André, São Bernardo, São Caetano, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra.

De acordo com Shimbo (2016), o segmento econômico, até então pouco atrativo para as empresas do setor, se multiplicou, e diversas construtoras criaram marcas exclusivas para atuar nessa fatia do mercado. O crescimento da produção imobiliária formal para as faixas de renda mais baixas foi fortalecido com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Conforme Rolnik (2015), o crédito habitacional via FGTS e SBPE e a produção de unidades estavam em ritmo crescente quando ocorreu a crise hipotecária americana, que logo contaminou o mercado internacional. Os empresários do setor pediram ajuda ao governo federal através de um “pacote” inspirado nos modelos habitacionais mexicano e chileno, e as negociações iniciais ocorreram sem a presença do Ministério das Cidades¹². Após alguns ajustes, que incluíram o atendimento a famílias de baixa renda através de uma faixa totalmente subsidiada (Faixa 1) e uma modalidade de crédito para movimentos de moradia urbano e rural (MCMV Entidades e PNH Rural)¹³, o programa MCMV foi lançado em 2009. Ao mesmo tempo, o Plano Nacional de Habitação¹⁴, em elaboração pelo Ministério das Cidades, foi descartado.

Proposto como medida anticíclica para estimular a economia após a crise financeira mundial de 2008, o MCMV manteve a lógica da habitação como mercadoria e alavancou o chamado “segmento econômico” no ramo imobiliário. O alinhamento entre Estado, capital e construtoras e o alto volume de recursos disponíveis permitiram a produção e venda de habitação para as camadas de baixa renda pelo mercado, mantendo a base produtiva de baixa tecnologia e a dependência de subsídios públicos (SHIMBO, 2016). Segundo a autora, as “formas de produção pública e privada se borraram, tornando ainda mais complexas as relações entre Estado e mercado”. Ao mesmo tempo, os agentes privados se organizaram em “diferentes arranjos produtivos” para atender a demanda garantida por habitação, com incorporadoras criando marcas para atuação no segmento econômico e grupos que realizaram construção, incorporação ou ambas (Ibid, p. 130).

Na visão de Sígolo (2014, p. 249), essa política habitacional tentou conciliar “dois projetos políticos distintos”, um de acesso à moradia formal pela população mais pobre, e outro que visava garantir a “reprodução do capital no circuito imobiliário”, através do uso de fundos

¹² Criado em 2003, o Ministério das Cidades era o responsável por articular as políticas de habitação, saneamento e transporte urbano.

¹³ Rolnik (2015) cita que o MCMV Entidades e o PNH Rural representaram, juntos, 1% das unidades e dos recursos do programa MCMV.

¹⁴ O Plano Nacional de Habitação fazia parte da implementação do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS), instituído em 2005 como parte da Política Nacional de Habitação do Ministério das Cidades.

públicos para viabilizar a demanda da produção, o que resultou na sua captura “na forma de renda fundiária” e no aumento do preço da habitação.

Ao falar sobre o MCMV, Volochko (2011, p. 210-211) cita o compromisso do Estado no Brasil “de ao mesmo tempo ampliar a base social da reprodução econômica e manter/intensificar as desigualdades historicamente constituídas”. Para o autor, o programa habitacional se caracteriza pela ausência do urbanismo, “em que o ‘planejamento’ se resume simplesmente em conferir à lógica privada do mercado imobiliário a capacidade de uma ação livre/liberada nas periferias urbanas”.

Castro e Sígolo (2019, p. 2) também reforçam a importância do Estado no ciclo expansivo do setor imobiliário. Além da melhora geral na economia e a abertura de capital das empresas, a expansão foi alavancada via subsídios, incentivos fiscais e oferta de crédito por fundos públicos ou semipúblicos, que garantiram a produção e o posterior financiamento das unidades para viabilizar a demanda. Na visão de Tone (2017, p.37), foram os fundos públicos, alimentados pela poupança dos trabalhadores, que garantiram lucros ao capital imobiliário e fundiário, através da intensa valorização dos imóveis no período. Assim, “o aspecto rentista do capitalismo contemporâneo se soma ao caráter histórico rentista da sociedade brasileira”.

Para Rolnik (2015), o MCMV é um exemplo de como, no campo da política urbana, a relação imbricada entre neoliberalismo e financeirização permitiu um projeto de inclusão via consumo que se traduziu em crédito para o consumidor final e o consequente endividamento das famílias. Lencioni (2014) afirma que um dos segredos da produção do espaço urbano na contemporaneidade é o endividamento imobiliário, que se torna o propulsor, o motivador da continuidade da produção. Ao comprar um imóvel, o consumidor se entrelaça aos setores imobiliário e financeiro. Ou seja, esses dois setores se mesclam não apenas na produção, mas também no consumo dos produtos habitacionais e urbanos. Na visão da autora, a grande expansão de crédito que financiou o setor imobiliário no Brasil se transformou em dívida para o consumidor final¹⁵:

Do ponto de vista do consumidor final do imóvel, tudo parece indicar que quando se fecha um negócio se está comprando um imóvel. No entanto, ao se comprar um imóvel por meio de um financiamento, o que se está comprando vai além do imóvel adquirido [...]; o que se está comprando, junto com o imóvel, é essencialmente uma dívida (Ibid., p. 45).

¹⁵ Com o instrumento de alienação fiduciária, criado em 1997, quem assume o risco no financiamento é o comprador, e não o “capital”, já que o próprio imóvel comercializado entra como garantia em caso de inadimplência.

Conforme Pereira (2011), o crescimento da importância dos negócios imobiliários faz aumentar também a proporção da população que não se beneficia deles. Apesar da moradia estar aparentemente mais acessível, os mecanismos de financiamento e a adoção da propriedade condominial, em produtos para todas as faixas de renda, geram um aumento da segregação espacial e acabam por incorporar áreas cada vez mais distantes ao tecido urbano, ofertando casa, mas não infraestrutura urbana e experiência cidadina. A cidade resultante da lógica de produção financeira e imobiliária será descrita na sequência.

1.3 O ESPAÇO PRODUZIDO PELO CAPITAL IMOBILIÁRIO

Como apresentado anteriormente, a cidade é, ao mesmo tempo, condição e produto das transformações do desenvolvimento capitalista. A urbanização do período industrial foi a resposta do capitalismo à necessidade de reduzir custos e tempo de transporte de mercadorias e de proporcionar acessibilidade aos trabalhadores e aos consumidores. Na fase atual do capitalismo financeiro, as mudanças na política urbana rumo ao “empreendedorismo” e à criação de ambientes favoráveis para os negócios têm um papel facilitador na transição do sistema de produção fordista¹⁶ para o modelo de acumulação flexível¹⁷ (HARVEY, 2005).

Segundo Pereira (2011, p.24), a urbanização segundo o modelo de industrialização fordista foi contraditória, ao produzir “urbanização sem urbanismo” nas áreas periféricas, enquanto nas áreas centrais das aglomerações urbanas “as formas capitalistas de produção do espaço” combinavam técnicas de construção imobiliária com a utilização rentista da terra urbana para valorização dos imóveis. Essa dinâmica dual de crescimento resultou em uma estrutura urbana que se repetiu de forma parecida em várias cidades da América Latina.

Na visão de Maricato (1979), a omissão do Estado na produção de espaço para as classes trabalhadoras e a política habitacional executada pelo Banco Nacional da Habitação (BNH) levaram à concentração de renda, ao invés da redução do déficit habitacional no Brasil. A autoconstrução da habitação, “arquitetura possível” para os trabalhadores, caracterizou uma superexploração da força de trabalho. Ainda, a ideologia da casa própria, decorrente do discurso oficial, aumentou a mercantilização da moradia mesmo nas periferias, como forma de renda

¹⁶ Sistema de produção em massa idealizado por Henry Ford, o “fordismo” visava a racionalização da produção industrial a partir de inovações técnicas e organizacionais, associadas ao aumento do consumo dos bens. Teve proeminência na indústria automotiva norte-americana.

¹⁷ No modelo flexível, que surgiu com o neoliberalismo, a produção é sob demanda, sem estoque. Suas características visam a flexibilização e o ajuste da produção através da automatização, da multifuncionalidade dos operários e da terceirização de partes da produção, provocando mudanças na estrutura de emprego.

extra para as famílias (através da locação de cômodos) e garantia de patrimônio em caso de necessidade, tendo em vista a precariedade da seguridade social e o alto desgaste dos trabalhadores.

Para Kowarick (1979, 1982), a atuação de grupos privados no parcelamento do solo e no transporte urbano reforçou a lógica especulativa nas cidades e levou a uma configuração espacial segregada, caracterizada por uma ocupação periférica, onde os serviços necessários para a subsistência das classes trabalhadoras eram praticamente inexistentes e as habitações estavam permanentemente em construção, caracterizando o que autor define como “espoliação urbana”. Houve ainda a aceitação, por parte do Estado e das elites, das alternativas habitacionais precárias adotadas por grande parte da população.

Segundo Rolnik (2015), a estruturação e fortalecimento do setor incorporador no período de operação do BNH difundiu nas cidades brasileiras a atuação do mercado imobiliário, cuja produção aplica a lógica da rentabilidade às formas de uso e ocupação dos espaços e valoriza características como diferenciação e localização, em que se destacam os lucros fundiários relacionados à segregação socioespacial e à apropriação de investimentos públicos. Na mesma linha, Abramo (2007) afirma que a característica estrutural da formação social e urbana latino-americana é a reafirmação do mercado de solo como a força que potencializa uma estrutura socioespacial segmentada e desigual.

Conforme Villaça (2001, p. 13-14), o grande desnível social presente nas metrópoles latino-americanas realça a luta de classes travada pela apropriação do espaço urbano. Ao descrever a constituição e os movimentos do espaço intraurbano nas metrópoles brasileiras, o autor define “a segregação espacial das camadas de alta renda como o elemento interno mais poderoso no jogo de forças que determina a estruturação do espaço”. Para ele, esse padrão de segregação espacial no Brasil “vem se desenvolvendo há mais de um século” (Id., 1999, p.224).

Com o declínio do fordismo urbano, nos anos 80, que se manifestou “através da crise do urbanismo modernista e regulatório [...] e com a crise de financiamento estatal da materialidade urbana (habitação, equipamentos e infraestrutura)”, se institucionalizou o modelo de cidade neoliberal. Esse cenário, com menor intervenção do Estado, se caracteriza pelo discurso multiculturalista no planejamento urbano, pela flexibilização das regras urbanísticas e pela privatização dos serviços públicos (ABRAMO, 2007, p. 25). De acordo com Pereira (2011), essa cidade acomoda novos produtos imobiliários e configura uma aglomeração dispersa, com centralidades e periferias mescladas no território, formando um modelo fragmentado que rompe com o padrão centro-periferia da cidade industrial.

A redução das barreiras espaciais para a circulação de pessoas, mercadorias, capital e informação fortaleceu a concorrência entre as cidades pela atração de investimentos e unidades produtivas que geram empregos e turismo. A busca por um ambiente favorável aos negócios uniformizou padrões de desenvolvimento urbano e focou em grandes projetos isolados, o que resultou em uma “reprodução em série de parques tecnológicos, gentrificação de áreas degradadas, *world trade centers*, centros culturais e grandes *shoppings centers*” (HARVEY, 2005, p.180). Para o autor, ao mesmo tempo que podem ajudar no fortalecimento da identidade e do sentimento de pertencimento e orgulho cívico, esses projetos escondem mecanismos de controle social e revelam um contraste com a realidade cotidiana de grande parte da população.

Na mesma linha, Sánchez (2001) aponta que as estratégias de planejamento atuais estão voltadas à difusão e legitimação da cidade como mercadoria, visando a atração de capitais internacionais pela promoção de modelos urbanos bem-sucedidos. Esse padrão, que aposta em intervenções pontuais em contraposição ao planejamento extensivo do território, almeja atrair empresas, turismo, capital imobiliário e de consumo, além de ofertar manuais de boas práticas e consultoria em gestão de cidades. No entanto, as imagens síntese e a leitura oficial divulgadas não abrangem todos os olhares possíveis sobre o espaço.

Segundo Pedro Fiori Arantes (2010), na gestão empresarial do espaço urbano, a ideologia de planejamento deu lugar à produção de efeitos espetaculares em edifícios isolados, resultando na tendência pós-moderna de projetos de fragmentos e da valorização do efêmero. A intenção é criar um fascínio urbano capaz de potencializar capitais simbólicos e ativar economias fragilizadas, atraindo turistas e investidores. Conforme o autor, essas imagens arquitetônicas e artísticas são instrumentos políticos, que valorizam investimentos e as cidades que os disputam. Sua função é encantar o público e ostentar poder, e não trazer inovações que se apliquem ao mercado imobiliário. A grande novidade em relação às obras faraônicas do passado é o caráter especulativo dessas operações: a valorização do espaço está ligada à forma única e espetacular de sua arquitetura, o que ele denomina “a renda da forma”.

Do mesmo modo que o modelo industrial centro-periferia se repetiu de modo similar em diversas aglomerações urbanas, no paradigma urbano atual os empreendimentos imobiliários que atraem o capital em busca de rentabilidade seguem a mesma “receita” em diferentes lugares do mundo. O padrão dominante reproduz ambientes internacionais que aliam diversos usos voltados para um público de alto padrão. Em países periféricos como o Brasil, esse modelo resulta em projetos habitacionais ou multifuncionais com arquitetura globalizada e sem identidade local. Muitos empreendimentos se desconectam do entorno ao adotar padrões

de segurança e de segregação urbana que criam uma ilusão de autossuficiência e acentuam as diferenças sociais, resultando na fragmentação e hierarquização do espaço urbano. Além disso, pelo seu isolamento em relação ao espaço externo, podem se localizar fora da mancha urbana consolidada, expandindo as fronteiras para atuação do mercado imobiliário (FIX, 2009).

Mariana Fix (2009) também afirma que, mesmo sendo idealizados e geridos como ativos financeiros, esses empreendimentos precisam de investimentos do setor público para serem viabilizados. Assim, intervenções estatais criam condições privilegiadas de localização (como obras de acessibilidade e remoção de ocupações irregulares) e estratégias políticas facilitam a captação de recursos dos fundos de previdência privada de empresas públicas, via títulos de créditos imobiliários. Ou seja, contraditoriamente, as políticas e os investimentos públicos contribuem para valorizar os ganhos privados do setor imobiliário, em um novo patamar de atuação que amplifica ainda mais as desigualdades territoriais existentes.

Um fator determinante na estrutura urbana neoliberal é o destaque do mercado como “elemento determinante na produção da cidade”, aquele que coordena as decisões de uso do solo que produzem a estrutura intraurbana (ABRAMO, 2007, p.25). O autor afirma que “a conquista, pelos capitais individuais, do ‘poder’ de modificar a divisão econômico-social do espaço, independentemente da predeterminação do crescimento urbano pelo Estado, marca a emergência de uma nova forma de regulação do espaço”. A essa nova regulação correspondem novas formas e novas vivências urbanas, já que os capitais propõem novas espacialidades em substituição às existentes (Id., 1995, p.528-529).

Complementarmente, Abramo (2007) define que o funcionamento do mercado de solo na América Latina, seja formal ou informal, produz, de maneira combinada, uma estrutura urbana compacta, com uso do solo intensivo, e outra difusa, com baixa densidade e espraiada. Segundo o autor, o processo de produção da cidade e seus mecanismos de promoção possuem uma lógica interna de funcionamento e de retroalimentação que levam a um círculo perverso, onde a compactação alimenta a difusão e vice-versa, criando um modelo urbano que dificulta a elaboração de políticas socioespaciais equitativas.

Na mesma linha, Pires (2011, p.108) afirma que a dinâmica do mercado imobiliário determina “o processo de organização espacial e as condições gerais de apropriação do espaço da cidade pelos diferentes grupos sociais”. Apesar dos instrumentos legais de regulação do uso e ocupação do solo, que permitem ao setor público gerenciar a produção do espaço, “o estágio atual do desenvolvimento capitalista e suas múltiplas estratégias de reprodução conferem novos

papeis para a atividade imobiliária”. A flexibilização e a redução do papel do Estado reforçam o desequilíbrio de forças e o mercado ganha importância.

Segundo Volochko (2008), a produção contínua das construtoras e incorporadoras se viabiliza através de tempos diferentes de realização do capital. Por isso, é importante para as empresas diversificar seus produtos imobiliários, sendo que o padrão de cada empreendimento está associado à sua localização espacial. Unidades menores em espaços menos valorizados geram rápido volume de vendas, enquanto produtos de alto padrão bem localizados geram maior lucratividade, em um intervalo de tempo mais longo. A estratégia de diversificação evita riscos relacionados a possíveis desvalorizações do espaço e contribui para a imagem de solidez e credibilidade das empresas, decorrente do seu grande volume de produção.

No entanto, a diversificação dos produtos não pode ser usada como estratégia para gestão do fluxo de caixa das empresas, já que a legislação do setor exige contabilidade separada para cada empreendimento¹⁸. Essa regulamentação visa diminuir os riscos para os compradores e os agentes financeiros envolvidos, mas exige maior financiamento externo, já que as empresas não podem se autofinanciar transferindo recursos de um empreendimento para outro. As grandes empresas resolveram esse impasse abrindo seu capital na Bolsa de Valores, e, capitalizadas por recursos nacionais e internacionais, garantem maior facilidade para obtenção de financiamentos no setor bancário (VOLOCHKO, 2008).

Com a capitalização das empresas do setor do imobiliário, seu poder para produzir novos produtos e especialidades é maior. Grandes equipamentos de comércio e lazer e empreendimentos habitacionais destinados às faixas de renda elevadas, com acesso prioritário aos automóveis, difundem novos modos de vida e consumo na sociedade. A presença desses objetos gera “novas formas de valorização do capital e novas sociabilidades”, além de transformar a forma e a estrutura do tecido urbano. Como consequência, “na esteira dos empreendimentos mais complexos, são lançados inúmeros outros que procuram incorporar valores difundidos por aqueles, para diferentes camadas de renda” (PIRES, 2011, p. 116-117).

O crescimento das empresas com capital aberto, segundo Rufino (2012), incorporou “diversos espaços do território nacional” na lógica de reprodução do capital. Nas palavras da autora:

¹⁸ Volochko (2008) se refere à legislação sobre patrimônio de afetação (Lei nº 10.931/04) e sociedades de propósito específico (Lei nº 11.079/04), aprovadas como parte do SFI após o caso emblemático de falência da construtora ENCOL, que deixou vários empreendimentos inacabados, prejudicando mutuários e financiadores.

Se, em um primeiro momento, o entrelaçamento do capital financeiro à produção imobiliária deu-se fundamentalmente na produção dos “espaços globais”, nessa nova etapa, dominada pela atuação das grandes incorporadoras, esse entrelaçamento alcança territórios cada vez mais distantes e se direciona para os setores de menor renda (RUFINO, 2012, p. 80).

Conforme Rufino (2012, 2013), o capital financeiro injetado no setor imobiliário via mercado de ações levou o protagonismo da produção do espaço para as grandes empresas. Como o preço das ações depende dos resultados obtidos, a estratégia desses agentes para aumentar sua capacidade produtiva e suas margens de lucro se deu através de incorporações em terrenos maiores, mais baratos e mais distantes, onde os projetos implantados na forma de condomínios têm pouca relação com o entorno. Isso resultou no aumento do porte dos empreendimentos e na diversificação de sua localização, independentemente da faixa de renda a que se destinam. Ao mesmo tempo, os centros urbanos são alvo de projetos multiuso. Segundo a autora, esse processo gerou a fragmentação dos territórios metropolitanos e alteração da lógica tradicional centro-periferia.

Além disso, a preferência pela “forma condomínio” serviu para aumentar tanto a produção quanto a valorização imobiliária das unidades. Além de ser viabilizado pela venda antecipada aos compradores, o condomínio, seja vertical ou horizontal, tem sua valorização vinculada a mudanças simbólicas decorrentes do *marketing*, que associou a habitação “ao usufruto de um espaço equipado para lazer, que supostamente possibilita aos seus usuários ‘qualidade de vida’”. Como se caracteriza como um “espaço diferenciado”, o condomínio pode ser produzido em áreas ainda carentes de infraestrutura e urbanização, condições antes necessárias para a produção formal. Ao mesmo tempo, sua produção estabelece novos patamares de preço para atuação do mercado (RUFINO, 2012, p. 211-212).

Telma Hoyler (2016), ao analisar o mercado imobiliário habitacional na RMSP entre 1985 e 2013, identificou um novo ciclo de produção a partir de 2005, caracterizado pelo crescimento do número de unidades produzidas, aliado à elevação do preço médio do metro quadrado (m²) e à redução da área útil média das unidades. Esse crescimento na produção de unidades habitacionais decorreu do perfil capitalizado do mercado imobiliário nesse período, que atingiu o maior valor global de lançamentos no ano de 2011 – o período ficou conhecido como “*boom* imobiliário”. A autora identifica outras características importantes desse período: formação de banco de terras por parte das empresas, visando gerar transformações no uso do solo para captura dos sobrelucros fundiários; mercado concentrado em menos incorporadoras; e aumento na produção das unidades voltadas à baixa renda.

Para Botelho (2007), a valorização gerada pela produção do espaço leva à condição em que, por vezes, o próprio setor imobiliário precisa pagar por ela, pois seu fluxo de produção demanda constantemente terra urbana. Por isso é importante para as empresas manter um banco de áreas ou monopolizar certas localizações, de modo a assegurar a apropriação das rendas fundiárias produzidas pela sua própria atuação. Essa necessidade é resolvida com a integração entre os capitais imobiliário e financeiro. Para o autor, esse processo resulta na desarticulação do espaço urbano, no aprofundamento da segregação socioespacial e no controle do capital sobre algumas áreas. Além da homogeneização socioeconômica, há uma padronização arquitetônica na atuação das empresas, bem como a presença ostensiva de barreiras físicas entre os espaços público e privado.

Em sua pesquisa, Miotto, Castro e Sígolo (2019, p. 260-264) identificaram na oferta habitacional via mercado da RMSP um padrão espacial que “combina forte segmentação [...] com periferização e segregação”. A casa própria foi a forma hegemônica de acesso à habitação, especialmente em “grandes condomínios de torres verticais isoladas que ocuparam as novas fronteiras da RMSP”. Nessas áreas periféricas, “a verticalização, o grande porte e a alta densidade construtiva dos novos empreendimentos contrastaram com o tipo de ocupação do solo existente no seu entorno”, e a localização dos novos produtos residenciais resultou no aumento dos movimentos pendulares, levando à “constituição do binômio casa própria e automóvel”. Ainda, a disputa por terra nas novas áreas de atuação do mercado deslocou para regiões mais distantes as dinâmicas informais de moradia na metrópole.

Em estudo sobre a urbanização da cidade de São Paulo, Volochko (2008, p. 56-57) identificou uma mudança nas estratégias de acumulação a partir de 1980, o que resulta em uma configuração espacial caracterizada por: desconcentração industrial e fortalecimento do setor terciário; crescimento da produção imobiliária marcada pela seletividade espacial; proliferação da produção de condomínios fechados e segregados; e expulsão da população mais pobre para as bordas da ocupação urbana. Apesar da produção imobiliária residencial envolver também pequenos produtores e o Estado, é a atuação do mercado que provoca transformações na estrutura urbana ao produzir “novos espaços”, “novos conceitos” ou “novos produtos imobiliários”. Por se concentrarem em determinadas regiões, os investimentos expressam no espaço sua lógica de hierarquização e fragmentação.

Ainda segundo o autor, na trajetória dos investimentos imobiliários em São Paulo é possível notar um deslocamento espacial na atuação das grandes construtoras e incorporadoras, em busca de áreas para a expansão dos seus negócios. Além de continuar atuando nos bairros

tradicionais da cidade, elas prospectam novas valorizações que permitam a reprodução do capital (VOLOCHKO, 2008). Assim, para superar barreiras espaciais decorrentes da escassez de terrenos nas regiões valorizadas, o setor imobiliário amplia os espaços de produção através de novas espacialidades, e condomínios habitacionais fechados passam a fazer parte da paisagem das periferias, como nova frente de atuação do mercado formal. Para Volochko (2011), esse processo foi impulsionado pela financeirização e pela política implementada através do MCMV, transformando a casa, a rua, o bairro e as práticas espaciais de uma parcela da população, ao definir para sua moradia um espaço massificado e repetitivo.

Conforme Shimbo (2010), no caso do MCMV, tanto o Estado quanto as empresas buscavam resultados rápidos e a solvabilidade do sistema, já que o programa funcionava sob a lógica do mercado. Assim, a produção resultante provocou efeitos negativos na estrutura urbana e intensificou desigualdades socioespaciais, especialmente pelo porte e monofuncionalidade dos empreendimentos, em sua maioria localizados nas franjas do tecido urbano. Foram escolhidas pelos promotores áreas onde havia infraestrutura básica, mas não equipamentos públicos, comércio e serviços, “e que se caracterizariam como ‘não cidade’. A ‘localização’¹⁹ [...] foi fundamental para auferir maior extração de renda tanto para o proprietário de terras quanto para a incorporadora” (SHIMBO, 2016, p.129). Isso decorre da autonomia das empresas construtoras em relação ao Estado, no que se refere à concepção e execução das unidades no MCMV. Segundo a autora:

De um lado, as empresas decidem o quê (em termos da concepção e da forma visual dos empreendimentos), quanto (em número de unidades), como (processo de produção), onde (localização dos empreendimentos) e para quem (seus clientes, que passam a ser aqueles que se encaixam nos limites do financiamento habitacional) vão produzir. De outro, a manutenção [...] da produção da habitação social de mercado depende da canalização do fundo público [...]. Essa autonomia dos agentes privados representa um dos principais riscos desse tipo de política habitacional, à medida que há a ausência do controle público sobre algo que necessariamente impacta na configuração das cidades (SHIMBO, 2010, p. 344-345).

Para Rolnik (2015), grande parte da produção do programa MCMV formou bolsões de moradia popular em territórios afastados e homogêneos do ponto de vista social, sem modificar o lugar tradicionalmente ocupado pela população de baixa renda nas cidades. Além disso, a grande disponibilidade de crédito habitacional através do programa impactou os preços fundiários, que cresceram acima dos índices de inflação e dos custos de construção. Na visão da autora, as características dos empreendimentos do MCMV explicitam o critério de rentabilidade que orienta a prática dos agentes capitalistas. Como o preço máximo das unidades

¹⁹ Lúcia Shimbo afirma que usa o termo “localização” conforme a leitura de Flávio Villaça.

e seu dimensionamento foram definidos pelas regras do programa, o lucro viria da economia obtida no processo de produção. Assim, características como padronização, escala e localização periférica aumentaram os ganhos obtidos pelos construtores.

Volochko (2011, p. 195) discute as contradições do processo de “fabricação habitacional” nas periferias das metrópoles, através da pulverização da propriedade privada e da homogeneização e fragmentação do espaço, no que configura “uma nova onda de expansão, reprodução e concentração do capital”. O autor destaca algumas permanências e continuidades entre o momento atual de produção das periferias e o que ele chama de “primeiro ciclo de realização da produção” para a população de baixa de renda, no período do BNH. Segundo ele, passou-se da lógica “problema habitacional – conjunto habitacional – estigmatização dos moradores” para um “projeto consensual implícito de cidade”, que é produzido pelo mercado.

Segundo o autor, “alguns dos novos condomínios habitacionais metropolitanos podem aparecer como uma versão piorada dos conjuntos habitacionais” já que, apesar de segregadora, a produção das companhias de habitação possuía um maior compromisso com a qualidade dos espaços. Ainda, com o agente produtor privado, pode ocorrer uma desmobilização na luta por melhorias nos espaços habitacionais nas periferias (VOLOCHKO, 2011, p. 199-202).

Tone (2010) afirma que a lógica imobiliária busca, para cada local, o empreendimento que traga maior retorno financeiro, o que envolve uma articulação entre produtos, valorização e segregação espacial. Com o objetivo de compreender a estratégia mercadológica do setor, que potencializa seus lucros com a criação de diferentes produtos imobiliários para diferentes perfis de consumidores, o item a seguir aborda os critérios envolvidos na sua concepção.

1.4 OS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS HABITACIONAIS

Segundo Montes Ruiz e Durán Segura (2018), a rentabilidade do mercado imobiliário não está relacionada à atividade de construção em si, mas à capitalização da renda do solo, o que resulta em elitização do espaço, marcas de distinção e promoção de estilos de vida. Na mesma linha, Tone (2010) afirma que o *marketing* imobiliário busca produzir situações de exclusividade, para potencializar lucros do setor. Assim, as características dos empreendimentos precisam ser únicas, tanto em relação à localização como aos diferenciais. No entanto, ao serem copiadas e generalizadas, essas características singulares perdem seu valor, precisando ser sempre renovadas.

Na definição de Villaça (2001), uma localização urbana envolve distâncias e deslocamentos entre moradia, trabalho, consumo e lazer. A acessibilidade é vital para a produção de localizações, que dependem, portanto, de infraestrutura e transporte. Na visão do autor, os resultados da produção do espaço não são os objetos urbanos em si, e sim as suas localizações. No entanto, “as diferentes classes sociais têm condições distintas de acessibilidade aos diferentes pontos do espaço urbano” (VILLAÇA, 2001, p. 243).

Exemplificando essa situação, Botelho (2007, p.30) aponta que as classes dominantes “se concentram em alguns lugares, em detrimento de outros”. Locais bem equipados e que simbolizam distinção social atraem empresas e a habitação das camadas com renda superior, e esse espaço é concretamente diferente, não apenas em sua representação coletiva, mas também na seletividade dos equipamentos públicos e comércios, no privilégio por infraestruturas, na concentração dos serviços e na produção material das habitações.

A localização, no espaço urbano, é produzida pela aplicação sucessiva de capital e trabalho, muitas vezes por parte do Estado. Para o mercado imobiliário, a localização é um elemento de diferenciação entre produtos semelhantes, devido à imobilidade dos edifícios e propriedades fundiárias e à característica desses bens de incorporarem ao seu valor os investimentos externos ao lote (VARGAS, 2014). De modo complementar, Rufino (2012, p. 207) aponta que “a importância da localização do terreno no processo de valorização de um imóvel torna particularmente evidente o laço entre o desenvolvimento desta atividade (a produção imobiliária) e a diferenciação do espaço, ampliada no curso da urbanização.”

O mercado imobiliário distingue ou promove localizações através de valores como *status* e prestígio, que extrapolam os atributos de acessibilidade e infraestrutura. Essa diferenciação, apropriada ou criada na produção do espaço via mercado, produz desejos de consumo e gera um valor simbólico que se reflete nos preços. A valorização do espaço aumenta o lucro dos empreendedores e materializa uma cidade segregada, com apropriação desigual dos espaços. A difusão, pelo *marketing* imobiliário, de conceitos como segurança e exclusividade reforça a segregação social nas estruturas mentais e físicas da sociedade (COSTA; MENDONÇA, 2011; VARGAS, 2014).

Na mesma linha, Maciel (2013) afirma que entre os fundamentos do mercado imobiliário estão condicionantes técnicas e intangíveis, sendo que as últimas buscam criar valores de diferenciação e representação social aos compradores. Nesse processo, transformações nos produtos – sem grandes riscos – são induzidas para produzir “obsolescência do estoque” e novos valores que orientam a “moda”, levando à criação da novidade e à sua

repetição. O público-alvo é estratificado e os produtos oferecem “apartamentos-tipo para moradores-tipo”, aperfeiçoando padrões de segregação que facilitam a venda ao divulgar, além do imóvel, “o *status* que ele representa”.

Para Abramo (2007), é o mercado imobiliário que estrutura o uso residencial formal nas grandes cidades da América Latina. Ele ressalta que a imobilidade territorial, o alto valor individual e o longo período de depreciação dos imóveis são fatores que dificultam a reprodução do capital imobiliário. Para se libertar dessas restrições, o mercado se constitui de forma altamente segmentada nas cidades latino-americanas, em termos de capacidade de compra e solvabilidade da demanda. A segmentação responde a duas questões diferentes: do ponto de vista da oferta, reduz os riscos e as incertezas dos empreendimentos imobiliários; e do ponto de vista da demanda, garante aos compradores uma relativa homogeneidade socioespacial do seu entorno residencial, reforçando divisões sociais.

O mercado segmentado busca distinção espacial, já que este é um fator determinante da escolha residencial. Para atrair constantemente o segmento da população que compõe sua demanda solvável – as faixas de renda mais altas –, o mercado imobiliário cria estratégias de diferenciação de produtos e promove uma “depreciação fictícia”²⁰, que ativa o mercado de bens usados. A busca por diferenciação desloca espacialmente o vetor de atuação dos capitais imobiliários, criando “inovações espaciais” (ABRAMO, 2007).

Ainda conforme Abramo (2007, p.46), pela lógica peculiar do mercado imobiliário, “a operação de diferenciar os produtos [...] se transforma em uma cadeia urbana de desvalorizações-valorizações imobiliárias em que a atuação [...] em um pequeno segmento do mercado pode promover uma modificação mais ampla na cartografia socioespacial”. Ou seja, o efeito urbano de intervenções visando um segmento específico do mercado gera diversos efeitos correlatos em cascata, influenciando nas localizações dos produtos na cidade.

Considerando que uma “inovação espacial é a articulação de um novo produto imobiliário em uma nova espacialidade urbana” (ABRAMO, 2007, p.47), a demanda segmentada impõe um deslocamento espacial da externalidade de vizinhança²¹. Essa operação

²⁰ Os bens imóveis usados podem ser depreciados face a novos produtos, mas não a ponto de comprometer os valores de venda dos imóveis novos para os estratos de renda inferiores ou de frustrar a expectativa de valorização futura das unidades pelos antigos compradores. Ainda, a venda no mercado de usados garante liquidez para os compradores de imóveis novos.

²¹ O desejo de proximidade com os seus iguais se concretiza em uma externalidade de vizinhança, que Abramo (2007) prefere chamar de convenção urbana. Essa externalidade não está obrigatoriamente vinculada a um território específico, mas sim à interação socioespacial de setores do mesmo estrato social, cultural ou étnico.

depende de certa escala, o que exige a atuação de vários agentes imobiliários de forma de coordenada. Conforme o autor, esse é um dos paradoxos do funcionamento do mercado imobiliário: apesar de seu caráter concorrencial e de decisões autônomas, é necessária alguma coordenação para concretizar inovações imobiliárias atreladas a um deslocamento espacial da externalidade de vizinhança. Para minimizar os riscos em relação às inovações espaciais, o mercado tende a produzi-las com uma estratégia de contiguidade espacial, a partir de um processo de extensão da cidade formal.

Para Abramo (2007), as inovações atreladas aos produtos imobiliários para alta renda tendem a ser copiadas para os demais segmentos, mas com mudanças de escala e localização, de modo a permitir a rentabilidade do capital imobiliário através de um uso mais intensivo para faixas de renda menores. Ao mesmo tempo, a valorização dos produtos faz com que os compradores optem por unidades habitacionais menores. Dessa forma, a inovação que buscava diferenciação acaba sendo reproduzida em diferentes locais, resultando na homogeneização do estoque imobiliário residencial. Essa atuação dual do mercado se retroalimenta, já que uma inovação leva à homogeneização, que leva então à necessidade de outras inovações. Também produz ao mesmo tempo a expansão e a compactação do tecido urbano.

Em seu estudo sobre o Panamby, em São Paulo, Volochko (2008, p. 133) concluiu que é no momento da incorporação que o capital financeiro, juntamente com o imobiliário, se valoriza mais intensamente, mediante a transformação do valor do metro quadrado (m^2) de um novo produto. No caso analisado, o movimento ocorreu pela abertura de uma nova frente de investimentos para o setor, através da criação de um fundo imobiliário, do fracionamento do terreno de uma chácara para incorporação por diferentes empresas e da criação e divulgação de um novo bairro que agregava valor pelo discurso do 'verde'. Esse processo constitui a formação de uma inovação espacial, conforme descrito por Abramo (2007).

Discorrendo sobre o mesmo processo, Hoyler (2016) cita que a elevação do preço do solo leva o investidor a buscar moradores com outros perfis de renda e, também, investimentos de parceiros para um determinado local, visando consolidar uma nova espacialidade e obter um aumento do seu lucro. Como o valor do terreno é calculado a partir do VGV e do lucro potencial, isso resulta em uma espiral de valorizações. Com a mudança dos preços praticados, alteram-se os usos do entorno e as relações sociais existentes, resultando em uma modificação no espaço urbano.

A diferenciação espacial e social acentuada pela atividade imobiliária se expressa nos preços da moradia, e a valorização decorrente da produção intensiva do espaço organiza

hierarquicamente usos e usuários da cidade, resultando na sua “reestruturação socioespacial” (TONE, 2010, p. 60). Ao mesmo tempo, a valorização dos terrenos urbanos cria um obstáculo para a atividade de incorporação. Uma das estratégias para garantia do lucro é a alteração de parâmetros de uso e ocupação do solo, que precisa ser negociada com a Câmara de Vereadores e a Prefeitura. Mas a autora também cita outras, que se refletem na configuração dos produtos imobiliários:

[...] a extensão urbana, pelo deslocamento [da produção] para novas regiões, a intensificação do uso do solo pela verticalização, a diminuição dos pés-direitos, a diminuição [da área] das unidades comercializadas [...], a criação de novas técnicas construtivas, as novas configurações de edifícios, os novos usos, as novas formas de propriedade (TONE, 2010, p.60).

Nessa lógica, a produção do edifício de apartamentos pelo setor imobiliário, como qualquer manufatura, tem as regras do projeto pautadas por estratégias econômicas, e a tomada de decisões não cabe mais aos arquitetos (VIANNA, 2011). Segundo Tone (2010, p. 84), pesquisas de mercado, estudos de viabilidade econômica e estratégias de venda são itens preponderantes na definição dos produtos, e a equipe de projeto inclui profissionais de finanças e *marketing*. A padronização e a repetição de edifícios e produtos estão presentes na produção para alguns segmentos, com objetivo de reduzir os custos de projeto e as imprevisibilidades na obra. Com o “avanço da lógica financeira sobre a lógica produtiva” todas as etapas da produção imobiliária – inclusive o projeto de arquitetura – tem como objetivo final “a valorização do capital”.

Em alguns casos, no entanto, a própria arquitetura é o elemento de diferenciação de um produto imobiliário. A pesquisa de Lima (2013) constatou que, em um cenário de crescente segmentação do mercado, inovações no projeto de arquitetura dos edifícios de alta renda são um diferencial importante. A autora identificou um nicho específico em São Paulo onde produtos não convencionais ganham relevância e o foco principal do projeto está na qualidade da unidade habitacional e na inserção urbana cuidadosa, já que existem clientes dispostos a pagar por isso. Esse movimento, no entanto, não representa uma mudança na atuação do mercado, e, sim, uma inovação dentro de um segmento específico.

Em sua pesquisa no ABCD paulista, Sígolo (2014, p. 175) constatou que a presença de inovações constantes nos produtos imobiliários é um desafio para o setor imobiliário. Ela cita a afirmação de Wissenbach²²:

²² WISSENBACH, Tomas C. *A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007*. (Dissertação de Mestrado) São Paulo: FFLCH USP, 2008, p.30.

a cada ciclo de incorporações, determinadas partes da cidade e segmentos de mercado ficam saturados, obrigando os empreendedores a buscar outros mercados e localizações, e incluir nos seus empreendimentos elementos que os diferenciem dos demais.

Para exemplificar algumas estratégias de diferenciação de produtos, a autora usa o exemplo de um empreendimento habitacional de alto padrão que, mesmo sem utilizar o potencial construtivo máximo do terreno, atingiu um VGV elevado por conta da venda da exclusividade. Nesse caso, foi melhor produzir menos unidades e ganhar em valor agregado. Outro elemento importante na formatação dos produtos são as vagas de garagem. A disponibilidade de mais de uma vaga por apartamento agrega valor aos imóveis, sendo um dos itens mais solicitados pelos compradores em uma pesquisa realizada em nove capitais do país (e que incluía Curitiba). Segundo ela, “dependendo da localização e do padrão do empreendimento, as garagens subterrâneas, geralmente mais dispendiosas, são substituídas por vagas no térreo, por lajes de garagem, ou até mesmo por edifícios garagens”. Entre outras novidades que agregam valor aos apartamentos, mesmo os de pequenas dimensões, estão, além dos itens de lazer, o padrão dos acabamentos, as fachadas diferenciadas e as varandas *gourmet* (SÍGOLO, 2014, p.173).

Conforme estudo de Rufino (2012, p. 212), no caso das grandes incorporadoras, a diferenciação dos produtos imobiliários combinou estratégias de redução de custos e aumento de preços, a partir de mudanças na produção e da utilização intensiva de *marketing*, que acabaram por influenciar a atuação dos agentes locais. Através da pesquisa realizada em Fortaleza, ela verificou um aumento na escala dos empreendimentos e a valorização das unidades por conta do conjunto de áreas e equipamentos de lazer, que se tornaram essenciais nos condomínios residenciais. Esse modelo permite redução de custos, com a racionalização e ganhos de escala na obra, e ao mesmo tempo, gera a valorização dos imóveis pela afirmação, no plano simbólico, da qualidade dos espaços, cujos nomes se associam a termos como “clube, parque e jardim”. De acordo com Tone (2010, p.112) o custo para construção e equipamento das áreas comuns é compensando pelo preço alcançado na venda dos apartamentos.

Paulo Alas (2013, p. 11-13) estudou “o fenômeno dos supercondomínios” em seu mestrado. O autor destaca que o *boom* imobiliário em São Paulo, decorrente do aumento da renda da população e da alta oferta de crédito, levou a uma reestruturação do setor, que precisou ajustar sua produção a uma demanda de maior escala. Esse movimento incluiu estratégias como a expansão territorial da atuação do mercado formal; a redução da área privativa dos apartamentos; a padronização do modelo de condomínio vertical multifamiliar, que permitia

produzir empreendimentos de maior porte; e a valorização das áreas comuns como elemento de diferenciação entre os produtos no mercado. Esse modelo resultou nos produtos que ficaram conhecidos como “condomínios clube” ou “condomínios parque”, e foram protagonistas dos projetos inclusive para as classes de menor renda, mostrando o poder do mercado de criar “objetos de desejo” e vender “novas formas de morar”.

A partir dos bancos de terrenos (*landbanks*) constituídos pela sua capitalização, as empresas de capital aberto se concentraram na produção de empreendimentos maiores, que ofereciam menos riscos que o usual devido à demanda aquecida. A escala e padronização dos projetos permitiu a adoção de novas tecnologias construtivas, especialmente no segmento econômico, como as formas metálicas para concreto (ALAS, 2013).

De maneira similar, as características encontradas por Rufino (2012) nos produtos para o público com menor renda foram a padronização dos projetos, a intensificação da ocupação dos terrenos, o alto número de unidades habitacionais e a redução das áreas privativas, tendência que acabou atingindo os empreendimentos para outras faixas de renda e se tornou presente no mercado imobiliário de Fortaleza, exceto para o segmento alto padrão. “Em dezembro de 2010, mais de 70% dos apartamentos de dois quartos ofertados na cidade possuíam áreas inferiores a 55 m²” (RUFINO, 2012, p. 222).

Lúcia Shimbo (2010, p. 24), em sua tese de doutorado, nomeou o segmento econômico como “Habitação Social de Mercado”, visando unir “dois sistemas de financiamento diferentes, o ‘social’ e o de ‘mercado’.” Segundo a autora, a atuação das empresas com foco nesse perfil de renda foi divulgada como um passo importante na solução do “déficit habitacional”. Apesar de contemplar uma demanda que não era absorvida pelo mercado antes do *boom*, o público alvo tampouco pertencia à estimativa do déficit habitacional brasileiro²³. O que ocorreu foi a inclusão de uma demanda antes não solvável ao mercado imobiliário, a partir do “investimento – e do discurso – público e privado” (Ibid., p. 138).

As mudanças que a produção para esse segmento trouxe ao mercado incluem a ampliação das áreas de atuação das principais construtoras/incorporadoras, a padronização dos produtos e projetos, a redução da área útil das unidades, o alto número de habitações por empreendimento e a presença constante de áreas de lazer. Também foi verificado o predomínio

²³ Conforme Shimbo, 89,4% das famílias consideradas no déficit habitacional urbano em 2007 possuíam renda média mensal de até 3 salários mínimos (SM). O segmento econômico do mercado imobiliário consegue atender a faixa acima de 5 SM. Essa situação foi alterada com a inclusão da Faixa 1 no MCMV, que não é considerada como produção do mercado nessa pesquisa.

da alvenaria estrutural como sistema construtivo (SHIMBO, 2010). Para a autora (Ibid., p. 144), “é notável a diferença entre os empreendimentos [...] do segmento econômico e aqueles dos segmentos ‘médio’ e ‘de alto padrão’. Nesses últimos, o desenho diferenciado do edifício importa e, em geral, há a assinatura de um arquiteto no projeto”.

Shimbo (2010) afirma que a padronização do projeto arquitetônico e do processo produtivo não é necessariamente uma premissa ruim. Na arquitetura moderna, a busca pelo projeto da habitação como “unidade mínima de morar” – uma síntese entre forma e função – aproximou o trabalho dos arquitetos e da indústria e pautou parte da produção habitacional do período pós-guerra, cuja execução demandava escala e rapidez. A lógica da produção industrial deveria substituir o trabalho “artesanal” e tornar a arquitetura acessível para todos. No entanto, a partir de sua pesquisa em uma empresa do ramo, ela afirma que (Ibid., p. 209):

o capital não se submeteu a nenhum preceito estético e funcional que não servisse, primordialmente, a ele próprio. [...] o significado do que seria uma “produção em série da casa” não é o mesmo para Le Corbusier e para o engenheiro da ECP [Empresa Construtora Pesquisada], apesar do objetivo comum. A arquitetura moderna pressupunha uma mudança social aliada à produção industrial da habitação, a partir de um projeto de uma nova sociedade, o “estado de espírito da série”. Já a empresa construtora procura uma produção em série a fim de se obter uma maior apropriação privada de lucros e atender ao perfil socioeconômico do seu nicho de mercado.

O trabalho dos arquitetos na empresa pesquisada por Shimbo (2010) em seu doutorado era composto basicamente por três atividades: a elaboração dos estudos de viabilidade, visando maximizar o total de unidades implantadas em um determinado terreno dentro da legislação vigente; a revisão dos projetos legal e executivo, elaborados por escritórios terceirizados; e o acompanhamento do trâmite de aprovação dos projetos nas prefeituras. Em alguns casos, até mesmo o estudo de viabilidade era terceirizado, e a assinatura do arquiteto não aparecia na propaganda e nem na placa da obra dos empreendimentos.

Nesses projetos, as áreas de uso comum do condomínio assumem um papel importante, sendo normalmente apresentadas com mais destaque que o próprio apartamento. Para Shimbo (2010, p. 219-220), isso reflete o desejo da reprodução do modo de vida da classe superior, que é uma referência. Assim, se reproduzem também os modelos condominiais que se assemelham a enclaves fortificados²⁴, com muros e guarita, e sem preocupação com inserção urbana. As áreas de lazer muitas vezes são o espaço que sobra entre os edifícios, e as propagandas focam na possibilidade de aquisição da casa própria e na taxa de condomínio

²⁴ Shimbo cita o padrão nomeado por Teresa Caldeira (2011).

“otimizada” devido ao alto número de unidades, enquanto para os outros padrões é o discurso de qualidade de vida e segurança que se destaca.

Segundo Shimbo (2010, p. 194), no contexto descrito, o programa MCMV “só veio a corroborar a constituição da habitação social de mercado, em curso desde 2004”, e que se tornou um negócio bastante lucrativo. A meta de produção das empresas no programa era pautada por questões financeiras, o que resultou em “produção em escala da habitação, [...] com mecanismos bastante sofisticados de gestão da produção e de captação de recursos. Apesar da padronização dos produtos e da evolução tecnológica das empresas nas áreas gerencial e financeira, nos canteiros de obras observou-se a manutenção da “produção manufatureira, com pouca mecanização e emprego abundante de mão de obra, reproduzindo condições de precariedade e exploração, e, ao mesmo tempo, a inserção de elementos industrializados como “equipamentos de transporte de materiais e [...] pré-fabricação de componentes” (Id., 2016, p. 126-127).

Os produtos habitacionais do MCMV se dividiram inicialmente em três faixas de atuação, sendo a Faixa 1, de interesse social, voltada para as famílias de mais baixa renda e dependentes de recursos a fundo perdido do Estado; e as Faixas 2 e 3 direcionadas para as famílias com renda um pouco superior e valores de subsídio menores. Especialmente no caso da Faixa 1, onde o valor das unidades era fixo e os beneficiários indicados pelas Prefeituras, a inserção urbana dos conjuntos reforçou a segregação socioespacial das famílias, já que a busca de maximização dos lucros levou à escolha dos terrenos com pior localização e pouca infraestrutura. Nos projetos destinados às Faixas 2 e 3, em que as unidades habitacionais são comercializadas pelas incorporadoras, a localização dos empreendimentos ocorreu em áreas urbanas mais consolidadas, mas se pautou nas estratégias de viabilidade financeira já descritas. Em ambos os casos, a estratégia de atuação elevou os preços fundiários em determinadas regiões antes não visadas pelo mercado imobiliário (SHIMBO, 2016).

Com relação ao porte dos empreendimentos, a pesquisa de Sígolo (2014) demonstra o crescimento do número médio de unidades por lançamento residencial na RMSP, que era de 80 unidades habitacionais (UH) entre 2002 e 2004, momento em que o foco da produção estava nas áreas mais consolidadas da capital e destinada às camadas de alta renda, e passou para 145 UH entre 2008 e 2010, com o *boom* do setor e a implantação do programa MCMV. Em alguns municípios da região metropolitana a média superou 250 UH por empreendimento, enquanto nos distritos mais valorizados da cidade de São Paulo essa média foi bem inferior, com cerca de 35 unidades. Nesse cenário, a área dos terrenos para os novos empreendimentos também

creceu, bem como a disputa por terra urbanizada, especialmente para a implantação dos já citados condomínios-clubes, que predominaram não apenas na RMSP, mas na produção imobiliária nacional. A partir do depoimento de incorporadores, a autora afirma que eles buscavam “terrenos de 5, 7, 10 mil m² [...] que permitam a construção de mais de uma torre, [...] condição para a viabilidade financeira” dos projetos (SÍGOLO, 2014, p. 187).

O aumento – em volume e em expansão territorial – da produção de habitação não resultou em redução dos preços da moradia, pelo contrário. Especialmente nas “novas fronteiras do mercado residencial” foi verificada uma elevação significativa do preço do metro quadrado útil dos apartamentos após 2007. No entanto, a redução das áreas úteis permitiu que os imóveis fossem comercializados em valores condizentes com a capacidade de pagamento do público alvo. Com relação aos imóveis de um dormitório, a pesquisa mostrou um aumento de valores por m² superior ao dos padrões de 2 e 3 quartos, possivelmente pelo fato dessa tipologia “ter se direcionado a um nicho específico de mercado, [...] voltando-se para um público-alvo de maior renda, além de se concentrar nas áreas mais valorizadas da metrópole (SÍGOLO, 2014, p.55).

A homogeneização dos produtos ofertados pelas empresas de capital aberto no ciclo de expansão do setor imobiliário foi identificada por Miotto, Castro e Sígolo (2019), assim como a formação de novos patamares de preços e a expansão das áreas de atuação do mercado formal. Para as autoras, a oferta habitacional via mercado não atendeu de fato aos segmentos de mais baixa renda, já que foi proposta uma solução única, baseada no acesso à casa própria nos modelos definidos pelo setor privado, sem contemplar as diferentes necessidades habitacionais da população. Nos anos seguintes, de desaceleração (2012-2014) e recessão econômica (2015-2016), ocorreu um novo arranjo do setor de incorporação, com a saída das grandes empresas dos novos vetores de atuação do mercado e a adequação dos produtos imobiliários. Esses “ajustes envolvem padrão, preço e financiamento, assentados em patamares intermediários do mercado” (MIOTTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019, p. 275).

As análises apresentadas demonstram que os produtos imobiliários são formatados para diferentes padrões de consumidores, a partir de características como localização, diferenciação, segmentação, padronização e escala, variáveis utilizadas pelo mercado para potencializar seus ganhos em diferentes condições econômicas. Dentro dessa visão, é necessário destacar como a produção e o consumo da habitação – e por consequência da cidade – sob a ótica da mercadoria influenciam na vivência cotidiana dos moradores e contribuem para o esvaziamento da esfera pública e a redução das possibilidades de encontro entre as diferentes realidades que “convivem” na cidade.

1.5 A HABITAÇÃO COMO MERCADORIA E A PRÁTICA SOCIOESPACIAL

Segundo a geógrafa Ana Fani Carlos (2015, p. 9), um dos caminhos para a pesquisa é o de “pensar o mundo e nossa condição no mundo através da compreensão do espaço”. Para a autora, elucidar o papel do espaço – ou a espacialidade das relações sociais – é indispensável para entender o mundo moderno, já que “a produção do espaço é condição, meio e produto da ação humana” (Ibid, p.14). Para Carlos, Souza e Sposito (2011), a produção do espaço, assim como é um elemento importante para o processo de acumulação capitalista, tem impactos significativos na “redefinição da cidade” e na “(re)produção da vida, que se realiza em espaços-tempos delimitados reais e concretos”.

Acompanhando a evolução do pensamento geográfico, que caminha da organização do espaço à sua produção social, Carlos (2015) investiga o espaço como produto social e histórico, de modo a desvendar os conteúdos por trás das formas espaciais. Para ela, sob o capitalismo, a dominação política, as estratégias do capital e as necessidades e desejos da vida em sociedade passam a orientar a prática socioespacial²⁵, produzindo lugares a partir da noção de “espaço-mercadoria”. A produção que visa a acumulação do capital tende a homogeneizar não apenas os objetos e mercadorias, mas também os modelos de comportamento e os valores utilizados nas representações da vida cotidiana. Seu resultado, no entanto, expressa as contradições da sociedade, gerando um espaço desigual, baseado na concentração de riqueza que hierarquiza e normatiza as pessoas e suas relações (CARLOS, 2015).

Segundo Volochko (2008), a lógica econômica, ao se instalar no espaço, gera conflitos. Há uma contradição entre o sentido do espaço para o capital e para o social, já que o primeiro se estabelece pela propriedade privada do solo e o segundo se dá através da apropriação, do uso e da prática cotidiana. Assim, a metrópole se revela um campo de luta entre os interesses privados e os coletivos. Ainda conforme o autor, a produção imobiliária-financeira-estatista²⁶ da habitação implica na “redução [...] do *habitar* e do espaço social como *habitat* em novos espaços fechados onde as novas práticas se ligam ao desenvolvimento de um novo cotidiano, que carrega e reproduz as desigualdades” (VOLOCHKO, 2011, p. 16).

²⁵ Para a autora, a prática socioespacial se realiza no movimento de produção/apropriação/reprodução da cidade (CARLOS, 2015, p. 14).

²⁶ Danilo Volochko (2011, p.22-23) assim define a complexidade de relações na “produção massiva de habitações para os setores populares”, em que o Estado é “parceiro e financiador de capitais financeiros mundiais e do setor imobiliário avançado”, em um novo patamar da reprodução espacial do capitalismo.

Montes Ruiz e Durán Segura (2018), ao avaliarem as imagens publicitárias e o mercado imobiliário, conectam as estratégias de gestão e promoção do território com a proliferação de novas formas urbanas de acesso restrito e os ideais dominantes da agenda liberal. Os autores afirmam que as implicações socioculturais do neoliberalismo se ligam tanto à produção da cidade como mercadoria quanto à construção de “consentimentos”, a partir de práticas de socialização e disseminação de valores relacionados ao desenvolvimento. Essas implicações socioculturais incorporam discursos e sedução do mundo social cotidiano na dimensão espacial. Nesse aspecto, os autores destacam as estratégias publicitárias do mercado imobiliário como parte das técnicas de acumulação de capital.

Segundo os autores, as imagens publicitárias do setor imobiliário são concebidas, produzidas e divulgadas por grupos de poder que apresentam determinados vínculos sociais. Essas imagens não são apenas uma representação do cenário que promovem, mas, excedendo o visual, seriam também uma maneira de condicionar o uso do espaço e reconfigurar a realidade. Resulta disso uma interferência de certos grupos (e certos interesses) na formatação da base simbólica da cidade. O quesito espetacular do *marketing* se dá pelo fato de que o produzido não é uma imagem, e sim a relação entre as pessoas, a sociabilidade e o modo de vida dominante. Criam-se, então, novas aspirações e novas necessidades que afetam a intimidade, a vida doméstica e o domínio dos espaços privados (MONTES RUIZ; DURÁN SEGURA, 2018).

Seguindo o mesmo raciocínio, Maciel (2013) aponta que a criação de valores imateriais é desvinculada dos objetos em si, e ligada a imagens de poder e diferenciação social, onde “o valor da arquitetura se descola de aspectos construtivos e utilitários e se direciona à formação de uma ideia de prestígio e exclusividade”. Assim, soma-se ao valor de uso e ao valor de troca o “valor de signo”, que insere o bem “na sociedade de consumo contemporânea”, onde os imóveis são todos parecidos, mas vendidos com a ilusão da diferença.

Conforme Fernandes e Firkowski (2014, p.297), o mercado imobiliário apresenta uma grande flexibilidade e capacidade de transformação, já que, ao mesmo tempo que reflete mudanças nos padrões de consumo, ele ajuda a induzir esses novos padrões. Mudanças promovidas pelo setor são rapidamente difundidas e incorporadas aos projetos. A atuação em nível nacional das empresas construtoras e incorporadoras promove uma padronização do jeito de morar e uma “reinvenção dos espaços de vida privada e de vida coletiva”.

Para Botelho (2007, p.290), a união entre o setor imobiliário e o mercado financeiro gera consequências para a produção da cidade. Como os seus componentes residenciais

moldam-se conforme são financiados, há um aumento da segregação entre as diferentes classes sociais. De maneira alinhada a esse pensamento, Mendonça e Costa (2011) discutem a naturalização, nas estruturas mentais, da diferenciação social e consequente apropriação desigual do espaço urbano. Esse processo seria decorrente da lógica empresarial de construção da moradia, que cria representações do espaço e o desejo por determinadas localizações, não acessíveis a todos. Dessa forma, incorpora-se ao senso comum a representação coletiva de uma cidade dividida.

Tone (2010, p.59) afirma que a diferenciação espacial e social expressa no preço das localizações depende da atuação de agentes sociais, com destaque para as empresas do setor imobiliário e instituições do Estado. Seu estudo conclui que, com a financeirização do setor imobiliário, esse processo se aprofunda e a elevação dos preços dos imóveis urbanos passa a coordenar a (re)organização socioespacial das cidades, definindo a distribuição de usos e quem se apropria de cada espaço. Ou seja, a valorização imobiliária impacta a apropriação urbana e a prática social. Assim, a transformação do espaço segundo o conceito de produto imobiliário (e baseada na mercantilização do solo) estabelece uma “nova ordem”, que expulsa antigos residentes e implanta um padrão estético homogêneo. Na produção do espaço pelo viés da mercadoria as formas condominiais, sejam horizontais ou verticais, são predominantes no uso residencial e a hierarquia dos lugares é reforçada, resultando na apropriação diferenciada pelos cidadãos e no esvaziamento das relações sociais. O acesso à cidade, orientado pelo mercado, produz um conjunto limitado de escolhas e condições de vida (CARLOS, 2015).

Para Sígolo (2014, p. 270), no padrão de urbanização recente, em que a expansão periférica se intensificou pela atuação do mercado formal, muitos moradores se distanciaram de seus locais de trabalho, estudo e lazer, em troca do acesso à moradia. Ainda, segundo ela, “a casa própria, no mercado popular, chega às camadas de média e média-baixa renda com preços cada vez maiores e dimensões cada vez menores”. A autora questiona se as pessoas que ingressaram no mercado formal de habitação, via financiamentos de longo prazo que comprometem sua renda, estão realmente vivendo melhor em apartamentos pequenos e distantes. Ao mesmo tempo, os espaços da periferia, antes disponíveis à produção caseira ou informal da moradia, se modificaram e encareceram, restando à população mais vulnerável se deslocar para áreas ainda mais distantes e precárias.

Na mesma linha, Volochko (2011, p. 87) cita que para muitas famílias a aquisição da casa própria mescla dinâmicas de consumo e endividamento, o que pressupõe a renúncia, mesmo que temporária, a alguns confortos ou bens pré-existentes, como automóvel, escola

particular para os filhos e moradia próxima ao local de trabalho ou a áreas de comércio e lazer. Nas periferias, o consumo formal da casa ou apartamento, via financiamento imobiliário, “traz consigo um universo de novos signos e representações, no interior de um cotidiano que se aprofunda em sua forma desigual (como desigualdade) para essa população”. Em suas palavras, “sobretudo para os mais pobres e também para as frações populares, a nova casa tem que ser mínima, e tem de estar nos confins do urbano, nos confins da centralidade” (Ibid., p. 212).

Ainda segundo o autor, a inclusão de parte da população no mercado formal de habitação, além de potencializar os setores imobiliário e financeiro, resultou em nova morfologia urbana. O condomínio fechado, independente da renda a que se destina, muda o sentido da rua e do espaço público, distanciando as pessoas da apropriação plena e espontânea dos espaços. Assim, a produção dos condomínios habitacionais periféricos modificou a forma de morar, a paisagem cotidiana e a prática socioespacial da população (VOLOCHKO, 2011).

Conforme Pereira (2011, p.23-24), a alteração do padrão de crescimento urbano significa uma reestruturação socioespacial, na medida em que produz uma “forma dispersa, fragmentada e [...] mais segregada”, que, pelas suas dimensões, deve resultar em uma “nova sociabilidade”. No entender de Tone (2010, p.6), a produção da cidade visando a reprodução e valorização do capital, ao mesmo tempo que corresponde a uma ação do conjunto da sociedade, “quase elimina do horizonte a possibilidade da construção (como obra) e fruição da cidade pelos seus habitantes”.

A autora destaca o “caráter anti-social da produção imobiliária recente”. Nas suas palavras, “a generalização da produção de grandes condomínios verticalizados abrangendo desde os terrenos mais ‘periféricos’ [...] até os condomínios em produção nas áreas mais valorizadas [...] expressa o grau de degradação social que vivemos.” Essa produção conforma uma cidade cada vez mais “fragmentada, hierarquizada e homogeneizada”, e os condomínios habitacionais segregados por faixa de renda são a expressão máxima desse processo (TONE, 2010, p. 77).

Para Lencioni (2014, p. 46), na cidade contemporânea, a aspiração é apartar-se dos diferentes. Essa separação é propagandeada pelo *marketing* imobiliário, com apologia à segurança e ao investimento com valorização garantida. “Bolsões exclusivos e homogêneos de residências se desenvolvem [...] e o que eles compõem é uma grande aglomeração difusa. Esses agrupamentos constituem-se em territórios segregados onde se tem a inclusão de uns e a exclusão de muitos”.

Caldeira (2011) afirma que o crime, o medo da violência e a falta de cidadania produziram no Brasil – mas não apenas aqui – um padrão de segregação espacial que estabelece diferenças e impõe divisões e distâncias, além de “privatizar a segurança”, contrariando o princípio de exclusividade do uso da força pelo Estado. A narrativa ou “fala do crime” gera uma ordenação simbólica que elabora preconceitos e criminaliza certas categorias sociais, resultando em medo da heterogeneidade, busca por regras de exclusão e transformação dos espaços. Os “enclaves fortificados” – espaços privados, fechados e monitorados para moradia, trabalho, consumo e lazer – rompem com os ideais modernos de acessibilidade e igualdade, e geram um meio urbano onde a desigualdade é o valor estruturante e o espaço público não é democrático. Ao mesmo tempo, conferem *status* e fornecem um elemento de distinção em relação a outras formas de viver na cidade.

A desigualdade social explicitada nas cidades brasileiras ajuda a difundir sentimentos de insegurança e medo, e viver em áreas fechadas e equipadas é o sonho de consumo das famílias, que minimizam assim a necessidade de frequentar a rua e a cidade. Sígolo (2014, p. 40) afirma que a difusão dos condomínios-clubes para diversos segmentos do mercado se deu através de uma reprodução simplificada do produto, inclusive para o segmento econômico. Segundo a autora, a aceitação desse modelo por parte dos compradores se baseia nas “supostas vantagens [...] intrínsecas a esta tipologia, relacionadas às amplas e seguras áreas de lazer que tais condomínios oferecem intramuros”. O *marketing* imobiliário é utilizado como ferramenta para legitimar esse “modo apartado de morar”, contribuindo para a grande demanda e valorização desses empreendimentos (SÍGOLO, 2014, p.166).

Essa solução habitacional, formada por várias torres circundadas por áreas de lazer ou estacionamentos, tem transformado a morfologia presente nas periferias da metrópole. Nas palavras de Volochko (2008, p. 139),

a potência da urbanização contemporânea e dos seus fundamentos lógicos produzem uma morfologia própria [...] e que induz cada vez mais ao uso privado e segregado do espaço como forma de relação do morador com a rua, com o entorno, com o bairro e com a própria cidade.

Na visão de Alas (2013, p. 14), a condição “antiurbana” difundida pelo mercado como “nova forma de morar” cria relações alternativas de vizinhança e convivência social, paralelas às típicas dos espaços públicos, com consequências a médio e longo prazo ainda desconhecidas. O autor também questiona a falta de relação deste modelo de ocupação com a cidade, já que, ao reduzir as possibilidades de interação, ele diminui o uso das calçadas e colabora para a sensação de insegurança.

Em sua pesquisa na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), Cerqueira (2015, p. 195) constatou que a metropolização tem se articulado à “difusão de práticas securitárias”, através de produtos residenciais que se caracterizam “pela fortificação residencial e pela criação de espaços privatizados”, resultando em territórios mais homogêneos e segregados. Segundo a autora, a segregação socioespacial assume novas formas e atinge a escala dos bairros, pelo rompimento da lógica centro-periferia e o surgimento de complexos residenciais protegidos para as diferentes faixas de renda da população, e não mais restritos ao mercado de luxo.

A difusão das práticas de segurança é associada ao crescimento da violência urbana nas grandes cidades, em um cenário onde enfraquecimento das relações sociais leva à implantação de dispositivos de controle de acesso ao espaço. O medo do desconhecido e da violência – apesar de muitas vezes haver um “distanciamento entre a violência real e a percebida” – transformam a segurança em uma mercadoria a ser adquirida, juntamente com a qualidade de vida, nos novos produtos habitacionais. Essa lógica de produção do espaço resulta em diminuição da interação social e aumento da sensação de insegurança, em um processo “circular e dialético” (CERQUEIRA, 2015, p.198).

Esse processo se contrapõe à lógica defendida por Jane Jacobs (2000), para quem o uso da rua e das calçadas, com intensidade, concentração de pessoas e diversidade social e de funções, é o grande gerador de segurança nos espaços urbanos, pois estabelece uma rede de controle e vigilância mútua através dos “olhos” da rua. De modo complementar, Peponis (1992) aponta que a animação dos espaços e o número de pessoas que se movem nele determinam o “notar potencial de outros”. A copresença espacial não prova que as pessoas interagem ou trocam experiências, mas a possibilidade de interação que o espaço oferece é fundamental nas relações sociais urbanas.

Para Assis (2011), os termos violência e segurança, no Brasil, são mágicos para a produção de arquiteturas que estabelecem princípios de convivência contraditórios. Essa segregação, somada à construção de espaços “públicos” configurados conforme desejos particulares nas redes sociais, reforçam o desejo por uma ordenação ortodoxa do território, seja real ou virtual. Perde-se assim o que há de mais instigante no caos aparente das cidades: a possibilidade e o privilégio de conviver com o outro e a consequente necessidade de questionamento, reflexão e (re)posicionamento que o diverso nos traz.

Cabe aqui lembrar Benevolo (2015), quando ele aponta que a forma física de uma cidade corresponde à sua organização social, e essa forma contém numerosas informações sobre

as características da sociedade, muitas das quais só podem ser conhecidas movendo-se pela cidade ou nela residindo. Essa visão é corroborada por Caldeira (2011), ao apontar que as regras que organizam o espaço urbano são padrões de diferenciação social e de separação, que revelam os princípios que estruturam a vida pública e indicam como os grupos sociais se inter-relacionam. Há uma relação entre forma urbana, política e vida cotidiana, pois o espaço construído inevitavelmente influencia a qualidade das interações sociais que nele acontecem.

Volochko (2011, p. 203-204) faz uma leitura da vida cotidiana a partir da obra de Lefebvre adaptada à realidade brasileira. Para o autor, o cotidiano é um processo histórico ligado ao modo de produção capitalista em que o Estado exerce seu controle e o consumismo é expandido, resultando em uma “sociedade burocrática de consumo dirigido”. Nessa sociedade, a repetição, a programação e algumas mercadorias ganham cada vez mais importância – entre elas o automóvel e a habitação. Assim, existe uma forma espacial mais “adequada” para a organização do cotidiano e sua expansão para as classes inferiores, “como os grandes bairros de blocos uniformes, conjuntos habitacionais, e [...] os subúrbios residenciais unifamiliares”.

No contexto brasileiro, onde a modernidade é incompleta e parte das pessoas não se reconhece como portadora de direitos, a atuação do Estado é contraditória e contribui para a produção de um cotidiano desigual na sociedade, que inclui e reforça a desigualdade social e reproduz novos patamares de consumo. A recente intensificação da aquisição da moradia pelas camadas populares enquadra o modo de habitar e compromete parte considerável da renda das famílias em financiamentos longos, “precarizando suas condições de acesso à educação, saúde e mobilidade urbana”. Dessa forma, a propriedade do solo e da moradia, para parte da população, representa um “crescimento sem desenvolvimento social”, onde o cotidiano se transforma mantendo as condições de desigualdade pré-existentes (VOLOCHKO, 2011, p. 210-211).

Ainda segundo Volochko (2011, p. 223-231), o acesso à casa própria pelas camadas de baixa renda fortaleceu a autoestima das famílias e trouxe um sentimento de inclusão e uma consciência proprietária, ainda que para muitas isso de fato não se realize. Esse processo foi acompanhado pela aquisição de outras mercadorias via crédito, em uma expansão de novos objetos, mobiliário e até mesmo “gostos” ligados à vida cotidiana que, apesar de visarem a diferenciação, resultam em mais homogeneização. Essa “estética massificada” é uma representação do modo de vida da classe média, que ao mesmo tempo busca inspiração nas classes altas. Assim, há um mimetismo da vida cotidiana baseado em imagens e representações e um enquadramento das práticas de uso do espaço.

É necessário ressaltar que, no Brasil, a produção não mercantil da habitação atende grande parte da população. Os grupos sociais mais vulneráveis estão excluídos do processo de produção capitalista da moradia, mesmo com a implementação de diferentes políticas públicas voltadas à habitação de interesse social. Essa exclusão é consequência da lógica de produção naturalizada entre mercado e Estado, e que inclui práticas como especulação, valorização e capitalização, tríade que encontra na produção imobiliária lugar privilegiado (PEREIRA, 2018). Segundo Bourdieu (1997, p. 166), a “construção política do espaço”, até hoje, favoreceu a constituição de “grupos homogêneos em base espacial”. Para o autor, a luta coletiva pelo espaço precisa alcançar a política do Estado, que detém poder sobre ele através da sua ação no mercado do solo, no crédito imobiliário, no sistema fiscal e na política de habitação.

Para Ana Clara Torres Ribeiro (2007, p. 28-29), a globalização econômica e a pauta neoliberal se somam, no Brasil, às dívidas históricas e erros de planejamento do passado. Isso gera a permanência de situações coloniais e periféricas, em meio aos fluxos da modernidade. Segundo a autora, estão em interação por vezes conflituosa no território urbano enclaves habitacionais de alta renda; empresas de alta tecnologia em edifícios corporativos inteligentes; espaços em fase de ajuste e dissolução (como grandes plantas industriais e centros comerciais); espaços não incorporados ao sistema, que permanecem marginais; e os lugares que representam resistências e conquistas sociais.

A fragmentação do espaço é uma característica da modernidade atual, que envolve mudanças na escala dos territórios urbanos e metropolitanos, decorrentes da concentração de capital e recursos humanos e das novas possibilidades de transporte. Ao mesmo tempo em que os limites se tornam mais fluídos, as relações cotidianas se alteram através das novas possibilidades de comunicação e da busca por maior individualização da relação do espaço-tempo. Essa complexidade fragiliza vínculos sociais e leva a um movimento de personalização dos serviços e do consumo. Os que não dispõem de recursos têm suas escolhas limitadas e a desigualdade social é acirrada, resultando em novas formas de segregação, a partir das escolhas residenciais, que ameaçam a coesão social e urbana (ASCHER, 2010).

Villaça (1999, p. 222) afirma que há uma forte relação entre espaço e formação social, e que, assim como as mudanças nas estruturas sociais transformam o espaço, o espaço também provoca transformações na sociedade. Ele cita, entre os efeitos do espaço produzido sobre o social, “a segregação espacial das classes sociais como processo necessário para o exercício da dominação política e desigual apropriação dos recursos do espaço enquanto produto do

trabalho”. Ou seja, a configuração espacial segregada é necessária para viabilizar a dominação através do espaço.

Bourdieu (1997), ao analisar como as estruturas do espaço social se manifestam no espaço físico constata que essa transposição exprime hierarquias e distâncias sociais de forma naturalizada, e que a inércia do espaço construído torna difícil a modificação do espaço social que caracteriza a posição relativa e a distância entre diferentes grupos sociais. Segundo o autor, “a experiência prolongada e indefinidamente repetida das distâncias espaciais, nas quais se afirmam distâncias sociais, [...] através dos deslocamentos e movimentos do corpo” incorporam as estruturas da ordem social na ordem mental, o que faz com que o espaço seja um lugar “onde o poder se afirma e se exerce”, de forma sutil, como “violência simbólica” e desapercibida (Ibid., p. 162-163).

Para Netto (2006), os efeitos produzidos pelo espaço construído ainda são pouco discutidos, especialmente em um cenário de redução das possibilidades de configuração dos edifícios, cujos padrões são impostos pelo mercado da construção civil. Muito além dos impactos visuais da arquitetura, são seus efeitos sobre a prática social – o modo como as pessoas agem e interagem – que precisam ser estudados.

No debate sobre a “dialética socioespacial”, Soja (2009) afirma que o espaço é uma “força ativa moldando a vida humana” – desde o comportamento cotidiano das pessoas até processos mais complexos, como inovação, criatividade, sustentabilidade e desigualdade – e que produz, portanto, justiça ou injustiça. Assim, ele defende a importância da busca por “justiça espacial” como um ressurgimento do “direito à cidade” de Lefebvre.²⁷

Diante do exposto, e tomando como referência as discussões apresentadas neste capítulo, serão apresentados na sequência os resultados da pesquisa sobre a produção habitacional multifamiliar realizada pelo setor imobiliário na cidade de Curitiba entre 2010 e 2018. Entende-se que a habitação produzida pelo mercado imobiliário não engloba todos os aspectos da discussão sobre a produção do espaço, mas seu estudo se justifica pelo fato de a moradia ser imprescindível a todos os cidadãos e pelas consequências que a sua produção como mercadoria traz para as demais esferas da vida urbana.

²⁷ Citações a partir de texto original em inglês, tradução da autora (2020).

2. PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA HABITACIONAL EM CURITIBA, 2010-2018

2.1 CURITIBA: BREVE HISTÓRICO

Pela sua extensão e importância, o planejamento urbano de Curitiba pode ser, por si só, objeto de várias dissertações de mestrado. O conteúdo a seguir visa apresentar, de modo sucinto, os principais elementos dessa temática que se relacionam à estrutura socioespacial da cidade e suas dinâmicas de crescimento. Assim, temas como meio ambiente, macrodrenagem e patrimônio histórico não são abordados, enquanto o uso do solo e o transporte são brevemente apresentados para contextualizar a discussão que seguirá: a produção do espaço urbano.

Cabe ressaltar que a regulamentação do uso e de ocupação do solo é de grande interesse do setor imobiliário, já que o potencial construtivo é um dos fatores relevantes para a valorização imobiliária de certas localidades (TONE, 2010). O controle da legislação urbanística e a definição de obras estruturantes, atribuições do setor público, resultam em uma hierarquia do espaço urbano que se reflete na sua apropriação, sendo os investimentos públicos normalmente apropriados pelo capital imobiliário (FERRARI DE LIMA, 2010). Para SILVA (2019, p.11), a atuação do Estado se articula aos capitais financeiro e imobiliário, tendo a função de “viabilizar as condições gerais de produção” e garantir a acumulação do setor.

O primeiro marco do planejamento urbano moderno em Curitiba foi o Plano de Urbanização de 1943, que contou com a assessoria técnica do urbanista francês Alfred Agache. Conhecido como Plano Agache, o estudo apresentava um levantamento das condições da cidade, estabelecia funções específicas para determinadas áreas e previa um ambicioso plano de avenidas, típico da época em que o desenvolvimento estava ligado ao crescimento rodoviário e ao uso do automóvel (VIANNA, 2011).

Leonardo Oba²⁸, citado por Vianna (2011), afirma que o Plano Agache instituiu um novo paradigma no planejamento da cidade, que deixou de focar no simples melhoramento e embelezamento dos espaços urbanos para ascender ao patamar de ciência, com ênfase na questão higiênico-funcional. Já o IPPUC²⁹ afirma que “o grande mérito do Plano Agache foi instituir a cultura de planejamento urbano em Curitiba”. Ressalte-se que esse discurso tecnocrático, difundido pelo modelo desenvolvimentista do período militar (BASSUL, 2004), viria a ser uma das principais características do planejamento urbano de Curitiba.

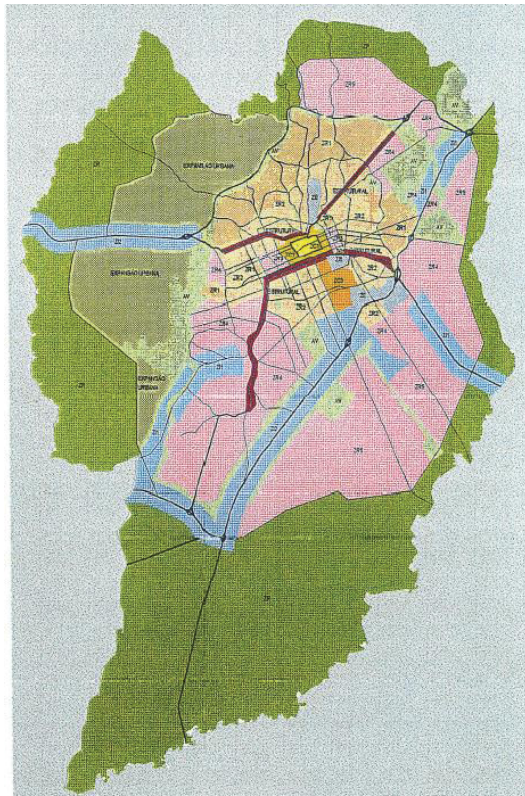
²⁸ OBA, Leonardo T. Os marcos urbanos e a construção da cidade: a identidade de Curitiba. 1998. Tese (Doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo. p.292.

²⁹ Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba. Disponível em: <https://ippuc.org.br/>

O Plano Agache foi apenas parcialmente executado, dado o alto investimento necessário para sua realização e os impactos das propostas apresentadas. Esse fator, somado ao crescimento da cidade e à modernização em curso no país demandaram a execução de um novo plano de urbanismo. Assim, em 1964, a prefeitura de Curitiba realizou um concurso para a elaboração do Plano Preliminar de Urbanismo, vencido pelo consórcio entre as empresas Serete Engenharia S.A. e Jorge Wilhein Arquitetos Associados, que trazia como uma das principais diretrizes a mudança do crescimento urbano do modelo radial para o linear, permitindo preservar o centro histórico da pressão pela expansão (VIANNA, 2011).

Segundo Vianna (2011), um grupo de acompanhamento local foi instituído para detalhar e implementar o Plano Preliminar de Urbanismo. Esse grupo posteriormente se transformou, através da lei 2660/65, no Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (IPPUC), com a atribuição de elaborar o anteprojeto de lei do plano urbanístico e promover estudos e pesquisas para o planejamento do município. O detalhamento do Plano Preliminar pelo IPPUC resultou no Plano Diretor aprovado em 1966, que definiu a estrutura de desenvolvimento urbano de Curitiba, baseada no tripé Uso do Solo, Transporte Coletivo e Sistema Viário. Jaime Lerner, arquiteto e ex-presidente do IPPUC, ao assumir a prefeitura em 1971 pôs em prática diversas ações planejadas pelo órgão nos anos anteriores.

Figura 2 – Mapa de Zoneamento do Plano Diretor de 1966



Fonte: IPPUC/PMC, Projeto de Lei 72/1966.

Para Vianna (2011), o alinhamento entre a elaboração e a execução do plano permitiu a implantação dos Eixos Estruturais de Curitiba, idealizados como uma expansão linear do centro, oferecendo comércio diversificado, multifuncionalidade, adensamento e proximidade entre as pessoas, tendo o transporte como fator de integração. O desenho viário resultante, denominado Sistema Trinário, é composto por uma via central com canaleta exclusiva para transporte e tráfego lento de veículos nas laterais, e duas vias de tráfego rápido fazendo a ligação centro-bairro em ambos os sentidos. Ao longo desse sistema é permitida a verticalização, buscando maior densidade habitacional, e na via com transporte o uso comercial é obrigatório no pavimento térreo.

Figura 3 – Esquema do Sistema Trinário e densidades previstas no zoneamento de Curitiba



Fonte: IPPUC/PMC. Em: <https://ippuc.org.br/#>

Segundo Polucha (2010), os Eixos Estruturais eram o elemento articulador do espaço urbano no modelo de desenvolvimento proposto pelo Plano Diretor de 1966. Eles continham as principais vias de circulação, eram o vetor principal de transporte coletivo e os parâmetros construtivos eram reduzidos à medida em que as zonas se afastavam desses eixos. Juntamente com o processo de implantação dos eixos, foi desencadeado o processo de industrialização da cidade, a partir do estabelecimento, em 1973, de um extenso distrito industrial na região oeste – a Cidade Industrial de Curitiba (CIC).

Pilotto³⁰ (2010) identificou as transformações no espaço intraurbano de Curitiba entre 1970 e 1990, entre elas: implantação e verticalização dos Setores Estruturais; formação do “novo centro” no bairro Batel; mudança de localização da área industrial do bairro Rebouças para a CIC; formação da metrópole, pela conurbação com municípios vizinhos; crescimento das ocupações irregulares; e consolidação de diversos subcentros de comércio e serviços.

Nesse período surgiu na cidade um novo padrão residencial, composto pelos edifícios de apartamentos. A verticalização do centro se estendeu para bairros limítrofes, associada à

³⁰ Angela Pilotto (2010) estudou em sua pesquisa de mestrado o espaço de Curitiba a partir da visão de Flávio Villaça, para checar a hipótese de que a estruturação da cidade é fruto de determinações de natureza social, econômica e ideológica que interagem com o espaço material por meio do mercado imobiliário.

moradia das camadas de alta renda e à implantação dos Setores Estruturais nas décadas de 1970 e 1980. No entanto, o maior crescimento populacional do período ocorreu na porção sul de Curitiba, onde se concentravam as camadas populares. Foi nesse setor que se formaram os novos subcentros de comércio e serviços (PILOTTO, 2010).

Conforme Polucha (2010), na década de 1990 os projetos urbanos de grande escala foram preteridos no planejamento de Curitiba por intervenções pontuais, como parques e equipamentos de lazer e de serviço público, alguns dos quais se tornaram referências na cidade. O autor também destaca que nessa década a cidade adotou uma estratégia de *marketing*, com a construção de imagens síntese a partir das obras implantadas desde a década de 1970. A intenção era transmitir a ideia de que a prática do planejamento urbano em Curitiba havia construído uma cidade qualificada, apontada como ‘capital ecológica’, ‘cidade modelo’, ‘capital tecnológica’, ‘capital da qualidade de vida’, entre outras denominações que foram difundidas pelo setor público (Ibid., p.32).

A difusão da imagem do planejamento urbano como experiência bem-sucedida em Curitiba teve ampla aceitação, tanto pela população quanto pelo meio técnico. Reforça essa visão o fato de a cidade ter sido gerida pelo mesmo grupo político no período entre 1989 e 2012, o que permitiu a continuidade das políticas urbanas e do discurso oficial sobre a cidade. No entanto, o que diversos pesquisadores têm mostrado é que as intervenções urbanas realizadas em Curitiba construíram um espaço qualificado, mas restrito a determinadas áreas e grupos sociais da cidade. Curitiba revela as mesmas desigualdades socioespaciais encontradas nas demais metrópoles brasileiras, já que a lógica do planejamento, ao definir as áreas mais propensas à verticalização, acentua a diferença no valor da terra, criando áreas de valorização imobiliária e reforçando a segregação socioespacial (POLUCHA, 2010).

Polucha (2010) ainda defende que o papel central do IPPUC no planejamento urbano e na sua execução auxiliou na construção ideológica de que o Plano Diretor e seus instrumentos são elementos técnicos e imparciais, baseados em competências e em um saber especializado. Dessa forma, decisões políticas eram apresentadas como técnicas, apesar da influência de grupos dominantes sobre os temas de seu interesse. Para o autor, o planejamento em Curitiba não foi neutro e favoreceu interesses hegemônicos, especialmente os ligados ao setor imobiliário.

Entre 1990 e 2008 a ocupação urbana de Curitiba se estendeu para a área metropolitana, sendo que as principais transformações na sua estrutura foram: a consolidação do Batel como “centro novo”, *pari passu* à “decadência” do centro tradicional; a expansão da

área residencial destinada à população de alta renda para oeste, com o surgimento do *Ecoville* e a proliferação dos condomínios fechados; e a realocação das indústrias nos municípios da Região Metropolitana de Curitiba (PILOTTO, 2010). Segundo a autora, esse também foi o período em que se instalaram os grandes *shopping centers* em Curitiba³¹, competindo com o centro como espaço de compras e lazer: o *PolloShop Alto da XV*, em 1995; o *Shopping Curitiba* e o *Shopping Crystal Plaza* em 1996; o *Estação Plaza Show* (atual *Shopping Estação*), em 1997; o *Park Shopping Barigui*, em 2003; e o *Paladium Shopping Center*, em 2009.

Com relação aos espaços verticais de moradia, Pilotto (2010) destaca que o *Ecoville*, denominação mercadológica dada ao bairro Mossunguê, foi o principal vetor de expansão para as camadas de alta renda nos anos 2000. A ocupação da região se iniciou após a criação da Zona Nova Curitiba, na continuação do Setor Estrutural Oeste, aprovada através do decreto municipal nº 901 de 1994. A alteração dos parâmetros urbanísticos na área, pelo decreto municipal 562/1996, permitiu que a região tivesse um padrão de verticalização distinto dos demais Setores Estruturais. A partir de então, a área foi alvo de um intenso processo de verticalização e desenvolvimento imobiliário, além de receber equipamentos de grande porte, como um *shopping* e um centro universitário.

Ao pesquisar especificamente o desenvolvimento imobiliário na região do *Ecoville*, Polucha (2010) observa que, mesmo com um modelo de desenvolvimento em que o planejamento possui um papel central, Curitiba não foi capaz de impedir que os benefícios decorrentes da infraestrutura urbana executada pelo Estado fossem apropriados por interesses privados no caso do Setor Nova Curitiba, localizado em uma das ligações com a Cidade Industrial. Apesar do investimento público em infraestrutura, o projeto inicial de uma nova frente de expansão urbana para as camadas populares, atrelado à oferta de emprego da CIC e à Rede Integrada de Transporte (RIT) não se realizou. A região levou quase dez anos para ser ocupada, o que ocorreu apenas após uma coalização de interesses para a introdução de uma inovação urbana, que modificou os parâmetros da legislação de acordo com as intenções do mercado imobiliário.

Pautados na imagem de Curitiba como “capital ecológica”, foram desenvolvidos pelo poder público e a iniciativa privada os parâmetros que determinaram a ocupação dos terrenos

³¹ Em Curitiba também se localizam o *Shopping Mueller*, inaugurado em 1983; o *Shopping Pátio Batel*, inaugurado em 2013 e o *Jockey Plaza Shopping*, recém-inaugurado em junho de 2019. Com perfil mais popular estão implantados na cidade o *Shopping Total*, aberto em 1997 e remodelado em 2018 para o atual *Ventura Shopping*; e o *Shopping Cidade*, aberto em 2003. De abrangência mais local, o *Shopping Água Verde*, aberto em 1984 e o *Shopping Jardim das Américas*, inaugurado em 1997.

na região: edifícios de alto padrão, com grandes afastamentos entre si e normalmente em terrenos de grande dimensão, com áreas verdes preservadas. Esse modelo criou uma área de distinção, voltada para as camadas de alta renda, que passou a ser objeto de desejo e de forte atuação do mercado. A proposta foi uma extensão mais sofisticada do desenvolvimento imobiliário em comparação ao que havia ocorrido no Setor Estrutural do bairro Bigorrião, próximo ao parque Barigui. O *Ecoville* foi a região da cidade com maior quantidade de lançamentos habitacionais verticais em 2009, com cerca de 17% do total de Curitiba, e o preço alcançado pelos apartamentos está entre os mais altos da cidade (POLUCHA, 2010).

O estudo de Polucha (2010) destaca que quem definiu o rumo do crescimento da região foram os proprietários dos terrenos, que detiveram seu uso por uma década, reforçando a visão de que os proprietários de terra e incorporadores imobiliários é que controlam o uso do espaço urbano e o organizam conforme seus interesses. A conclusão das obras de infraestrutura viária e de transportes na região ocorreu em 1983, e no ano de 1996 quase a metade dos terrenos era de propriedade de empresas, cenário muito diferente da época da desapropriação para execução do sistema viário.

Os dados da pesquisa do autor também demonstram um processo de elitização no bairro Mossunguê. Predominantemente de classe média baixa até 1991, o perfil da região se alterou em uma década e, conforme o Censo Demográfico de 2000, a renda média dos chefes de domicílio no bairro cresceu em uma proporção muito maior do que a da cidade. A proporção de chefes de domicílio com renda acima de 15 salários mínimos no Mossunguê passou de 3,64% em 1991 para 32,87% em 2000, enquanto em Curitiba esse percentual variou de 8,26% para 15,36%. Ou seja, a proposta inicial para a região, que era ofertar habitações para população de baixa renda, não se concretizou. Ao mesmo tempo, o número de ocupações irregulares na região da CIC cresceu substancialmente, evidenciando a existência de uma parcela de população que não consegue acesso à moradia via mercado formal (POLUCHA, 2010).

Para Polucha (2010), os Eixos Estruturais de Curitiba acentuam as diferenças de valorização da terra, mas ao mesmo tempo possibilitam a ligação eficiente das áreas periféricas ao centro da cidade, o que para o autor resulta em uma segregação social mediada.

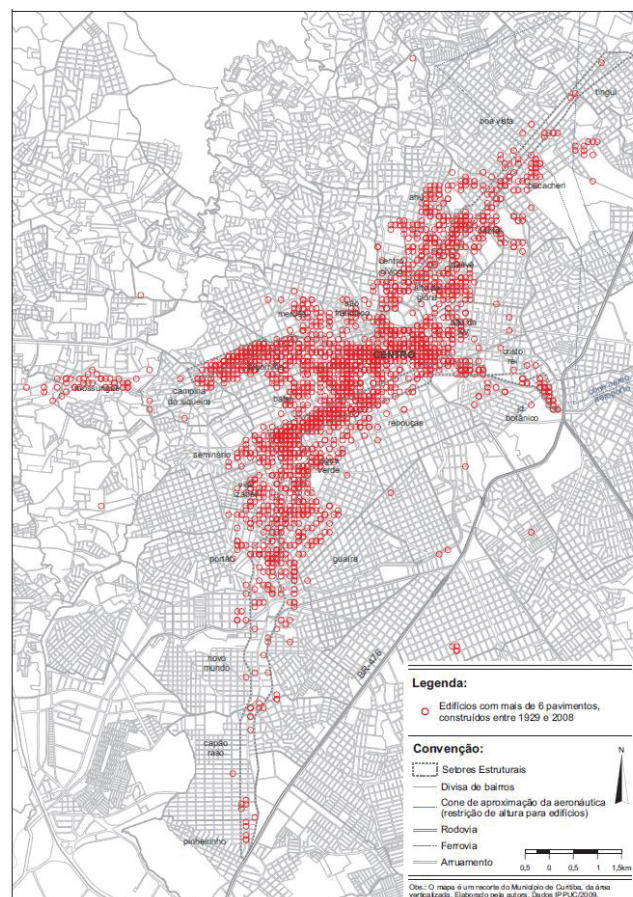
Pilotto (2010) também faz uma análise sobre a ocupação dos Setores Estruturais, desde que foram estabelecidos como faixas especiais no zoneamento proposto pelo Plano Diretor de 1966, visando estimular a verticalização do uso habitacional e promover maior adensamento. A autora inicia com uma ressalva sobre o papel contraditório da legislação urbanística como instrumento de planejamento, pelo fato de ela ser uma construção social apoiada em uma

racionalidade incoerente, já que, na maior parte das cidades brasileiras, grande parte do espaço urbano é constituída irregularmente.

Para Pilotto (2010), foi a partir de regulamentações por decreto e do zoneamento elaborado em 1972 que o Sistema Trinário, envolvendo vias, transporte e uso do solo, de fato se instituiu na cidade. O Plano Massa, que regulamentava em detalhes a ocupação do Setor Estrutural, foi aprovado via decretos em 1975 e 76, e as primeiras construções surgiram entre 1972 e 1979, especialmente nos trechos dos bairros Batel e Bigorrilho.

Na década de 1980 se consolidou a verticalização dos Setores Estruturais, de forma não uniforme, priorizando as áreas mais próximas ao centro e os setores Oeste (Bigorrilho) e Sul (Batel e Água Verde). A verticalização nos Eixos Estruturais prosseguiu de forma concentrada nas mesmas regiões nos anos 1990, apesar de algumas mudanças de parâmetros, visando melhorar a insolação e ventilação dos edifícios. A intensidade da ocupação vertical nessas áreas diminuiu de forma acentuada nos anos 2000, e as novas construções se mantiveram nas áreas consolidadas, mantendo não verticalizadas as extremidades dos setores (PILOTTO, 2010). A verticalização estudada pela autora (até 2008) está espacializada na figura abaixo.

Figura 4 – Verticalização no Centro e nos Eixos Estruturais de Curitiba, 1929-2008



Fonte: PILOTTO, 2010, p. 195.

Pilotto (2010) aponta que, apesar do tratamento uniforme dado pela legislação para todo o Setor Estrutural, a sua ocupação seguiu outra lógica. A criação do *Ecoville* evidenciou a falta de interesse das camadas de alta renda e do mercado imobiliário pelas porções ainda desocupadas dos Setores Estruturais, levando o Estado a criar um setor especial, que atendesse aos interesses desses grupos hegemônicos, mesmo havendo áreas disponíveis para verticalização no zoneamento vigente. A pesquisa da autora confirmou a hipótese que as forças do mercado superam as do planejamento no que diz respeito à verticalização em Curitiba. Apesar de os Setores Estruturais serem tratados de maneira uniforme pela legislação, sua ocupação é definida pela articulação de interesses das camadas de alta renda, do Estado e do setor imobiliário.

Cabe ainda citar que Curitiba é polo de uma Região Metropolitana composta por 29 municípios³², sendo que o aglomerado metropolitano, ou a Área de Concentração de População (ACP), definida pelo IBGE, corresponde aos 14 municípios que de fato constituem uma mancha urbana contínua e abrigam deslocamentos cotidianos, além da maior concentração populacional (FIRKOWSKI; MOURA, 2014). A Região Metropolitana de Curitiba (RMC) e a sua ACP estão representadas na figura 5.

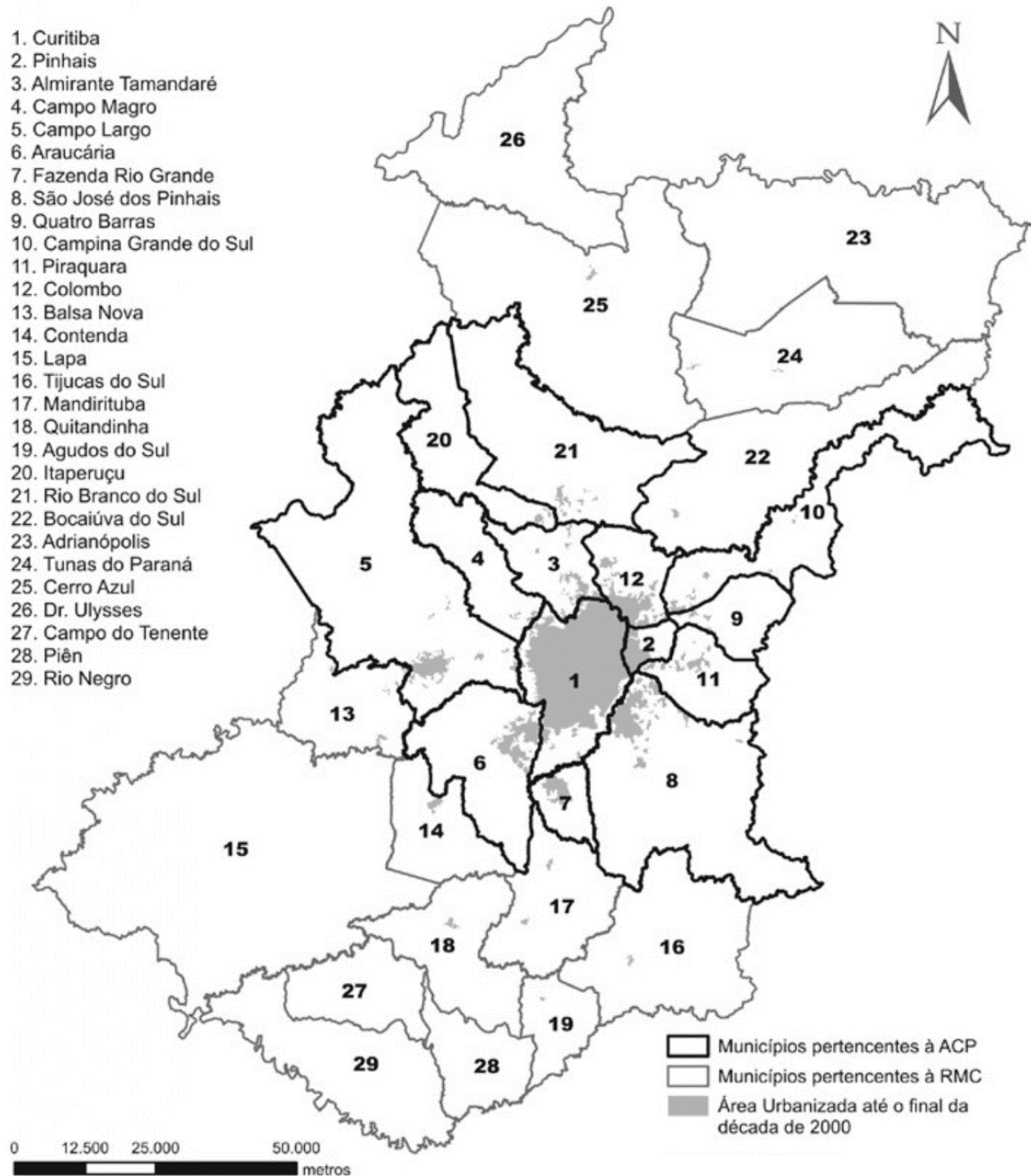
As transformações na organização do território da Região Metropolitana de Curitiba, no período 1980-2010, foram analisadas pelo Núcleo Curitiba do Observatório das Metrópoles. As análises contemplam, dentre outros, os “mecanismos produtores do espaço” na metrópole, relacionados às dinâmicas demográfica e imobiliária; e os “fenômenos de diferenciação, segmentação e segregação residencial”, que trazem consequências profundas para a vida social da região, pela distribuição dos diferentes grupos sociais na cidade e pelos padrões de interação social e estilos de vida a ela associados (FIRKOWSKI; MOURA, 2014, p.26-27).

De forma associada ao que ocorre em Curitiba, a pesquisa nacional do Observatório das Metrópoles confirma a hipótese que, no período estudado, ocorreu uma transformação na organização das metrópoles brasileiras, marcada pela expansão da ação do mercado na ordem urbana e pela atuação de capitais internacionais, atraídos pela inserção do Brasil na economia global. Firkowski e Moura (2014), ao analisarem o território da RMC, afirmam que a partir da década de 80 emergem no espaço metropolitano funções que se relacionam mais aos serviços e às empresas do que às demandas da população. A “mercantilização da cidade” e a expansão

³² A Região Metropolitana de Curitiba, criada pela Lei Complementar Federal 14/1973, era composta inicialmente por 14 municípios. Seu território se alterou devido aos desmembramentos municipais ocorridos entre 1990 e 1992 e à inclusão de novos municípios entre 1994 e 2011, através da aprovação de leis estaduais.

do consumo enfraquecem as relações sociais e a sociabilidade no espaço urbano, aumentando a violência e os conflitos nas metrópoles.

Figura 5 – Região Metropolitana de Curitiba e Municípios da Área de Concentração de População



Fonte: SILVA, 2014, p. 228

O estudo de Firkowski e Moura (2014) identifica no espaço da RMC uma fragmentação territorial, derivada da forma de produção dos espaços de moradia e de atividades econômicas, que impacta na segregação social. As periferias tornaram-se opção de localização para novos equipamentos comerciais, empresariais, industriais e mesmo habitacionais, levando

as camadas mais pobres que ocupavam esses espaços para áreas ainda mais distantes. Os movimentos migratórios intrarregionais e a mobilidade pendular da população têm relação direta com a atuação do mercado imobiliário, que gera a valorização (ou desvalorização) do solo urbano e induz a escolha de áreas para diferentes usos e para a expansão da cidade.

Pode-se observar na estrutura urbana da RMC um movimento similar ao descrito por Abramo (2007) ao falar sobre a “cidade COM-FUSA”. Conforme Firkowski e Moura (2014, p.38) verifica-se a “dupla tendência, tanto de dispersão pelo espaço metropolitano, quanto de densificação no polo”. As autoras analisam os movimentos de adensamento e expansão da metrópole como “dois fenômenos [...] complementares de uma mesma metamorfose urbana” (Ibidem, p.41).

O estudo também indicou o incremento do número de domicílios em espaços informais na área de concentração da população da RMC; assim como o crescimento da verticalização em Curitiba e o surgimento de empreendimentos imobiliários para segmentos de média e alta renda nos municípios próximos ao polo a partir de 2000. Apesar de ocorrer uma maior diferenciação dos perfis socioeconômicos dos moradores, manteve-se o padrão de periferização da população mais pobre. Destaca-se ainda a desigualdade presente no município de Curitiba, que teve entre 2000 e 2010 um aumento dos domicílios ocupados por famílias sem rendimento (FIRKOWSKI; MOURA, 2014).

Conforme Firkowski e Moura (2014), as transformações do mercado imobiliário habitacional na região estão relacionadas à precarização e informalidade das relações de trabalho, que dificultam o acesso à moradia através do mercado formal. Mesmo o programa MCMV não ajudou a reduzir a desigualdade habitacional na RMC, já que os empreendimentos realizados se concentraram nas faixas de renda mais alta (Faixas 2 e 3). A maior produção de empreendimentos do MCMV na Região Metropolitana foi no município de Curitiba, que concentrou cerca de dois terços da produção, um percentual maior do que sua participação no déficit habitacional da RMC. Grande parte destes empreendimentos se concentram em duas regiões, uma na porção oeste-sul da cidade (em maior proporção), e outra no norte do município de Curitiba. Algumas localizações apresentam boa acessibilidade e integração, mas alguns conjuntos encontram-se em posição segregada, conforme indicam Pereira e Silva (2014).

Para Silva (2014), a estrutura socioespacial de Curitiba reproduz o padrão de distribuição da população conforme o perfil socioeconômico, o que gera uma tendência de concentração dos grupos sociais e de homogeneidade social nas regiões da cidade. Com relação à atividade imobiliária, o período a partir dos anos 1990 se caracteriza pela maior participação

de capitais nacionais e internacionais no mercado local, devido à financeirização do setor, e pela inserção de novos produtos voltados à população de alto poder aquisitivo, com destaque para os condomínios residenciais fechados. Segundo Fernandes e Firkowski (2014), o dinamismo do mercado imobiliário, explicitado pelo aumento na quantidade de construções, lançamentos e transações imobiliárias, trouxe forte impacto no preço da moradia, além de alterações no espaço urbano, decorrentes da busca por novas áreas para incorporação.

A verticalização superou a produção habitacional horizontal em Curitiba nos anos recentes e os empreendimentos verticais se localizam nas áreas de abrangência da população com maior renda e escolaridade (FIRKOWSKI; MOURA, 2014). Para Fernandes e Firkowski (2014), a intensificação da ação dos incorporadores na cidade, entre os anos de 2006 e 2011, se caracteriza pela inserção de novos elementos na paisagem urbana, resultado do aumento da participação de empresas nacionais no mercado local, da inserção de novos produtos imobiliários e da concentração dos lançamentos em áreas valorizadas. As autoras explicitam:

A lógica construtiva vertical da cidade foi reforçada em razão da inserção de empresas incorporadoras externas ao mercado local, sobretudo em relação aos empreendimentos de maior valor e localizados em áreas específicas da cidade. Além disso, a atuação de tais empresas resultou na inserção de novos produtos imobiliários com forte grau de padronização e que revelam as estratégias de atuação nacional das empresas (FERNANDES; FIRKOWSKI, 2014, p.275).

Os empreendimentos habitacionais lançados nesse período para as camadas de alta renda contam com uma grande quantidade de equipamentos de lazer e serviços, visando a comodidade dos moradores e o atendimento ao “modo de vida” difundido pelas incorporadoras nas grandes cidades brasileiras. Os produtos imobiliários identificados pelas autoras em Curitiba entre 2006 e 2011 possuíam ao todo mais de 50 itens de lazer diferentes, com objetivo de criar diferenciais e agregar valor. Já os espaços de uso coletivo normalmente decorrem da área reduzida dos apartamentos em alguns projetos. Na região central da cidade, devido à pouca disponibilidade de terrenos, a estratégia foi a conversão de espaços antigos para construção de novos empreendimentos imobiliários, normalmente de uso misto. O valor de comercialização desses empreendimentos reforçou a seletividade no mercado imobiliário de Curitiba (FERNANDES; FIRKOWSKI, 2014).

Segundo as autoras, mesmo com as regras de uso e ocupação do solo estabelecidas pelo zoneamento da cidade, a atuação do mercado formal na década de 2000 modificou a configuração urbana existente, pela lógica de localização dos edifícios de alto padrão. Pode-se notar a concentração dos investimentos em áreas valorizadas da cidade, reforçando a localização da habitação vertical, através da inserção de produtos imobiliários padronizados

nacionalmente. As autoras ainda destacam que 14 das maiores construtoras nacionais passaram a atuar em Curitiba, sendo que entre 2010 e 2011 elas foram responsáveis por um terço dos empreendimentos lançados na cidade. Nesses dois anos o número de alvarás para apartamentos superou o de casas térreas, o que evidencia o processo de verticalização (Ibid.).

Fernandes e Firkowski (2014) afirmam que a atuação dessas empresas de abrangência nacional apresenta um padrão concentrador, induzido pelos Eixos Estruturais e pela preferência por algumas localizações específicas, como os bairros no entorno do Jardim Botânico. Com exceção da construtora MRV, cuja atuação é voltada para o mercado popular, as demais lançaram quase todos os seus empreendimentos em áreas categorizadas como superior³³, ou seja, com predominância de ocupação por profissionais de nível superior, dirigentes e pequenos empregadores. As autoras citam a inclusão do bairro Campo Comprido, de categoria média, no rol de lançamentos das construtoras, por ser a continuidade natural do *Ecoville*.

Patrícia Baliski (2019, p. 300), ao investigar a produção do espaço na metrópole de Curitiba, aponta que “metropolização e periferização são processos indissociáveis”, sendo a expansão da periferia para os municípios ao redor do polo um elemento importante de estruturação da metrópole e de reprodução do capital imobiliário. Além disso, dada a realidade desigual da RMC, a integração metropolitana ocorre de forma simultânea à segregação socioespacial, separando as pessoas no espaço conforme sua possibilidade de acesso à moradia (Ibid., p. 303). Como característica fundamental da metrópole de Curitiba, a autora cita a produção desigual do espaço, resultante dos diferentes interesses, alianças e estratégias que atuam nesse processo (BALISKI, 2019, p. 307-308).

A partir dos estudos apresentados, verifica-se a relevância da atuação do mercado imobiliário na produção do espaço metropolitano. Em Curitiba, destacam-se o reforço da seletividade espacial e a concentração dos empreendimentos voltados às camadas de alta renda, com desenvolvimento prioritário de algumas regiões e apropriação das melhores localizações. No caso específico do *Ecoville*, os promotores se beneficiaram de investimentos públicos, retiveram solo urbano e influenciaram na alteração da legislação urbanística municipal, apesar da “tradição” e do discurso de cidade planejada. De forma alinhada a essas leituras, a presente pesquisa procurou identificar as características e os resultados espaciais da atuação do setor imobiliário na produção habitacional multifamiliar recente em Curitiba.

³³ Categorização da estrutura social da cidade a partir da ocupação dos moradores. Em 2010, Curitiba apresentava as categorias Superior, Médio e Popular Operário (DECHAMPS, 2014).

2.2 METODOLOGIA DE PESQUISA

Conforme apresentado na Introdução, o contexto atual – especialmente a financeirização do setor imobiliário e a execução do programa MCMV – reforçam a necessidade de estudos que avaliem as mudanças na produção e apropriação do espaço nas cidades brasileiras (HOYLER, 2016; RUFINO, 2013, 2016; SHIMBO, 2010, 2016). Assim, o objetivo da pesquisa é aprofundar, com dados da última década, o debate sobre a atuação do setor imobiliário na produção do espaço urbano.

O objeto de estudo da pesquisa é a produção imobiliária de habitação multifamiliar em Curitiba, no período entre 2010 e 2018. Esse recorte abrange a produção formal via mercado, inclusive a voltada ao segmento econômico, como os produtos destinados às faixas 2 e 3 do programa MCMV.

A decisão de delimitar a pesquisa ao território de Curitiba decorre da uniformidade dos dados disponíveis ao se trabalhar com apenas um município (usando como fonte oficial a Prefeitura), bem como da limitação de tempo para abranger os demais municípios da Região Metropolitana, tendo em vista o intervalo de uma década que será investigado. Ainda, considerou-se o estudo do Observatório das Metrôpoles que indica a concentração da produção imobiliária vertical no município polo, existindo poucos empreendimentos localizados fora de Curitiba até 2010 (FIRKOWSKI; MOURA, 2014, p.39).

Entende-se, todavia, que a dinâmica de produção do espaço – e da habitação – não se restringe à Curitiba, mas envolve toda a metrópole. Especialmente com relação à produção do programa MCMV, municípios metropolitanos com maior diversificação econômica como São José dos Pinhais, Araucária e Campo Largo também receberam empreendimentos habitacionais verticais. Nesse contexto, inspirada pela leitura de Baliski (2019), esta pesquisa visa alcançar resultados sobre o município de Curitiba que contribuam para a análise do todo metropolitano, em conjunto com outros estudos.

De forma similar, o estudo da produção formal de habitação não esgota a discussão sobre a produção do espaço. A escolha do objeto se justifica pela importância da moradia para os cidadãos e, novamente citando Baliski (2019, p. 30), pelo seu papel relevante na “expansão e estruturação da metrópole de Curitiba”. É preciso ressaltar que, no Brasil, a produção capitalista do espaço, somada à “urbanização com baixos salários”, historicamente dificulta o acesso de parte da população à habitação ou à propriedade do solo, estabelecendo uma forte relação entre os usos formais (ou legais) e informais (ou ilegais) do espaço urbano (PEREIRA;

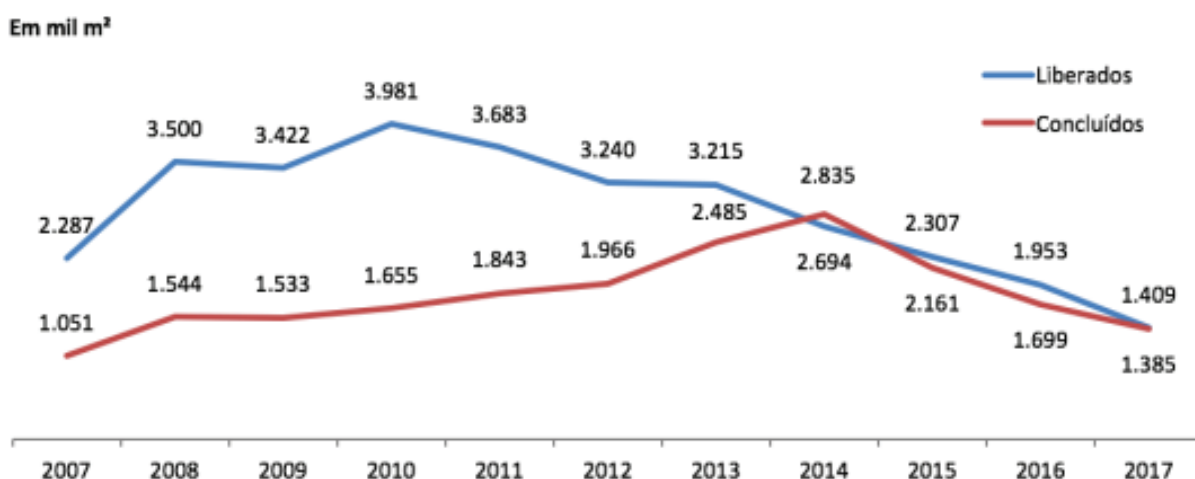
SILVA, 2007). Na mesma linha, Volochko (2011, p. 136) cita que no Brasil é produzida “dialeticamente uma urbanização formal e ao mesmo tempo uma urbanização – completamente associada à primeira – informal/ilegal”, especialmente nas periferias metropolitanas. Assim, estudar a atuação do setor imobiliário formal auxilia também na compreensão de outros processos de produção e/ou apropriação do espaço urbano/metropolitano.

O intervalo de tempo selecionado corresponde à produção imobiliária dos últimos nove anos (2010-2018). Esse período foi considerado relevante por englobar o crescimento da atuação local de várias empresas do setor, inclusive de âmbito nacional, bem como abranger praticamente toda a produção do MCMV até o presente momento. Ressalta-se ainda o fato de que os principais estudos sobre a produção de moradia via mercado em Curitiba não incluem o período posterior ao ano de 2011.

Iniciar a pesquisa em 2010 possibilita traçar um retrato inicial da estrutura socioespacial da cidade, a partir das leituras do Observatório das Metrópoles e do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), realizadas com as informações do Censo Demográfico daquele ano. Imagina-se que, posteriormente, o resultado dessa pesquisa poderá ser analisado em conjunto com os indicadores socioeconômicos produzidos a partir do Censo Demográfico a ser realizado em 2021 pelo IBGE.

O intervalo temporal selecionado inclui períodos de expansão e retração do mercado imobiliário, tendo em vista as conjunturas econômicas da última década, que se refletem na variação metragem quadrada de construção formal realizada na cidade, conforme pode ser observado na figura a seguir.

Figura 6 – Área Liberada e Concluída de Construção (mil m²) em Curitiba entre 2007-2017



Fonte: Sinduscon/PR, 2018.

A adoção da nomenclatura “habitação multifamiliar” na pesquisa reflete a utilização do termo considerado mais adequado (e difundido) para o conceito de “edificação que comporta mais de duas unidades residenciais autônomas, agrupadas verticalmente, com áreas de circulação interna comuns”, apesar desse uso ser denominado “habitação coletiva” em Curitiba, conforme o decreto municipal 183/2000 (PMC, 2007).

Para comprovar (ou não) a hipótese levantada – se o mercado imobiliário é o agente responsável pela definição e distribuição de diferentes produtos em diferentes localizações urbanas, então ele é o principal responsável pela produção do espaço da cidade e pela sua apropriação por grupos sociais distintos – foram definidos objetivos específicos, materiais e métodos, conforme apresentado a seguir.

São objetivos específicos da pesquisa:

- a) Caracterizar e classificar a produção habitacional multifamiliar realizada pelo mercado imobiliário em Curitiba face à conjuntura do período, com fases de crescimento e crise do setor;
- b) Identificar os principais agentes dessa produção e a lógica por eles utilizada na configuração dos produtos imobiliários, compreendidos como estratégias para potencializar o seu lucro; e
- c) Mapear a produção de habitação multifamiliar do período, buscando avaliar o espaço urbano produzido segundo as estratégias de atuação do mercado e as implicações socioespaciais daí decorrentes.

Os materiais utilizados para realizar a investigação foram os seguintes:

- a) Relatórios Mensais emitidos pela Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU) sobre os Certificados de Vistoria de Conclusão de Obra (CVCO), nos anos de 2010 a 2018 ³⁴. Dados disponíveis em:
http://www5.curitiba.pr.gov.br/gtm/pmat_alvaraconstrucao/Default.aspx;
- b) Base cartográfica com lotes, arruamento, limite de bairros, parques e bosques, terminais de transporte e zoneamento atualizado de Curitiba, em formato *shapefile*³⁵. Disponível em: <http://ippuc.org.br/geodownloads/geo.htm>;

³⁴ Foi realizada em agosto de 2019 uma reunião com arquiteto da SMU para esclarecer dúvidas com relação às informações constantes nesses relatórios.

³⁵ A tabela de atributos dos lotes inclui a indicação fiscal dos terrenos, o que permite a espacialização dos CVCOs, que também apresentam essa informação.

- c) Mapa cadastral interativo da Prefeitura Municipal de Curitiba, disponível em: <http://ippuc.org.br/mapasinterativos/localizador/default.html>;
- d) Relação de empreendimentos do programa MCMV em Curitiba, conforme dados disponibilizados pela Secretaria Nacional de Habitação do Ministério do Desenvolvimento Regional (SNH/MDR), pela Caixa Econômica Federal (Caixa) e pela Companhia de Habitação de Curitiba (Cohab-CT);
- e) Notícias e propagandas sobre empreendimentos imobiliários realizados em Curitiba no período, através de consulta aos sites das construtoras, dos empreendimentos e de periódicos locais e nacionais. Também foi realizada consulta aos exemplares da Revista Imóvel Magazine arquivados na Biblioteca Pública do Paraná;
- f) Dados georreferenciados do Atlas da Vulnerabilidade Social elaborado pelo IPEA (2015), a partir de informações do Censo Demográfico de 2010 e da PNAD contínua (IBGE). Disponível em: <http://ivs.ipea.gov.br/index.php/pt/>;
- g) Dados do Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (Inpespar), entidade do Sindicato da Habitação e Condomínios do Paraná (Secovi-PR), sobre o preço médio dos imóveis novos em Curitiba, conforme tipologia e setor. Foram consultados os informativos Mercado Imobiliário em Números de fevereiro de 2010, janeiro de 2015 e janeiro de 2019, disponibilizados pelo Inpespar após solicitação via email.

A seguir estão detalhados os passos metodológicos, ou seja, os métodos utilizados para alcançar os objetivos específicos da pesquisa:

- a) DEFINIR a base de dados: selecionar os empreendimentos para a pesquisa, a partir dos relatórios mensais de CVCOS e de pesquisas complementares na internet;
- b) QUANTIFICAR a produção imobiliária habitacional multifamiliar em Curitiba: a partir da base de dados, levantar o número total de empreendimentos e de unidades de habitação multifamiliar concluídas por ano, no intervalo 2010 – 2018;
- c) DESCREVER a referida produção a partir das principais informações disponíveis: empresa construtora; total de unidades residenciais; número de blocos do projeto; metragem construída total; outros usos no mesmo empreendimento (uso misto); fração adquirida por unidade residencial (estimada);

- d) ELENCAR as principais empresas que atuaram na produção habitacional multifamiliar na cidade, no período selecionado: quantificar os empreendimentos e unidades residenciais conforme empresa construtora e/ou incorporadora, indicando se possuem atuação local ou nacional e qual o segmento de mercado em que atuam. Essas informações foram complementadas através de consulta a periódicos, sites das construtoras e propagandas dos empreendimentos;
- e) CLASSIFICAR a produção imobiliária de Curitiba em diferentes tipologias, a partir da identificação dos produtos imobiliários predominantes e suas características similares, utilizando os dados disponíveis nos CVCOs e consulta a periódicos, sites das construtoras e propagandas dos empreendimentos;
- f) ESPACIALIZAR a produção imobiliária habitacional na cidade: a partir da indicação fiscal dos lotes disponível nos CVCOs e na base cadastral, elaborar mapas com a localização dos empreendimentos imobiliários, hierarquizados pelo seu porte e conforme a classificação de produtos adotada; identificar as principais regiões de atuação do mercado imobiliário na cidade; localizar as áreas prioritárias para implantação de determinados produtos e as novas frentes territoriais de atuação do setor;
- g) VERIFICAR a estratégia das empresas conforme seu porte, perfil e o momento econômico: checar o volume de produção, as áreas de atuação na cidade e as características dos produtos imobiliários concluídos pelas empresas, conforme suas características e nos períodos de expansão e retração do mercado;
- h) DETECTAR implicações socioespaciais da produção de habitação pelo mercado: sobrepor a produção imobiliária com dados socioeconômicos disponíveis, como Índice de Vulnerabilidade Social (IPEA) e o preço dos imóveis novos (Inpespar); relacionar as principais áreas de atuação do mercado e a estrutura urbana da cidade (limite de bairros, rede estrutural de transporte, grandes equipamentos urbanos, zoneamento, entre outros); nessas áreas selecionadas, observar a escala dos empreendimentos e sua relação com o entorno.

Para a definição dos empreendimentos que fizeram parte da pesquisa foram realizadas algumas etapas de seleção, descritas brevemente a seguir. Informações mais detalhadas sobre a base de dados estão disponíveis no Apêndice 1 – Considerações Metodológicas.

- a) Seleção, nos relatórios mensais emitidos pela SMU, dos CVCOs correspondentes à habitação multifamiliar, ou seja, com os usos **habitação coletiva** ou **conjunto habitacional de edifícios de apartamentos**;
- b) Manutenção apenas dos CVCOs com finalidade de **construção** da **edificação principal** e correspondentes à vistoria **total** ou **final**; eliminando-se os alvarás que se referiam a reformas, construção de anexos ou vistorias parciais;
- c) Desconsideração das **edificações com até 3 pavimentos** concluídas no período, pois elas representam um percentual muito baixo do total de unidades habitacionais produzidas, com pouco impacto para a investigação. Pela baixa média de unidades habitacionais por edifício (inferior à 10 UH), esses edifícios refletem uma produção “caseira” ou “menos industrializada” da habitação multifamiliar;
- d) Exclusão dos **empreendimentos referentes à Faixa 1 do Programa MCMV**, pelo fato das unidades produzidas para esse perfil de renda não serem comercializadas diretamente pelas construtoras e/ou incorporadoras, como nas demais faixas do programa³⁶;
- e) Exclusão dos CVCOs com **dados inconsistentes**, cujas características não correspondiam ao uso de habitação multifamiliar. Ressalte-se que esses empreendimentos tiveram os dados conferidos (e eventualmente corrigidos) através de consulta às respectivas guias amarelas³⁷;
- f) Inclusão de **empreendimentos cujos CVCOs finais não constavam nos relatórios disponibilizados pela SMU/PMC**. Alguns projetos realizados no período pesquisado, elencados na relação oficial do MCMV ou identificados através de consulta em periódicos e *sites* das construtoras, não estavam incluídos na base de dados. A conclusão desses empreendimentos foi confirmada através de registro na guia amarela do lote onde houve a incorporação, além de checagem no programa *Google Earth*, função *Google Street View*. Esses casos estão listados no Apêndice 1.

³⁶ Os projetos pertencentes às faixas 1, 2 e 3 do MCMV em Curitiba, conforme dados oficiais, estão relacionados no Apêndice 1 – Considerações Metodológicas.

³⁷ Foram excluídos 11 CVCOs com dados discrepantes, principalmente em relação ao total de UH.

A tabela a seguir apresenta uma síntese quantitativa das etapas descritas anteriormente, que resultaram em uma base de dados com 1.115 empreendimentos e 76.510 unidades habitacionais verticais concluídas em Curitiba no período 2010-2018.

Tabela 1 – Empreendimentos de habitação multifamiliar selecionados para pesquisa

Ano	CVCOs Seleção 1ª etapa	Excluídos			Seleção 2ª etapa	Incluídos	Seleção Final
		até 3 pav	MCMV Faixa 1	inconsis - tentes		Pesquisas complementares	
2010	108	15	2	0	91	0	91
2011	142	33	2	2	105	5	110
2012	153	32	0	1	120	3	123
2013	202	42	1	1	158	2	160
2014	195	28	8	1	158	5	163
2015	185	34	0	2	149	1	150
2016	152	31	1	0	120	1	121
2017	131	24	0	2	105	2	107
2018	115	27	0	2	86	4	90
Total	1.383	266	14	11	1.092	23	1.115

Fonte: A autora (2020), a partir dos dados da PMC/SMU (CVCOs e guias amarelas) e pesquisas em periódicos/ internet.

A base de dados inclui informações selecionadas dos CVCOs e dados produzidos a partir deles ou obtidos em pesquisas complementares. As informações disponíveis nos CVCOs e utilizadas são as seguintes: ano do CVCO; indicação fiscal do terreno; bairro; endereço; zoneamento; pavimentos; unidades residenciais (UR); unidades não residenciais; metragem construída lote; área liberada; quantidade blocos; quantidade subsolo; e firma construtora.

Os dados produzidos pela autora a partir dos CVCOs são: fração adquirida³⁸; UR por bloco e UR por pavimento. As seguintes informações foram obtidas em pesquisas complementares: confirmação da empresa construtora/incorporadora (e se possui capital aberto); nome do empreendimento; e se obteve financiamento pelo MCMV.

A base de dados completa da pesquisa está disponível no Apêndice 2.

Por fim, os principais programas computacionais utilizados no trabalho foram Microsoft Word, Microsoft Excel, QGIS e Google Earth.

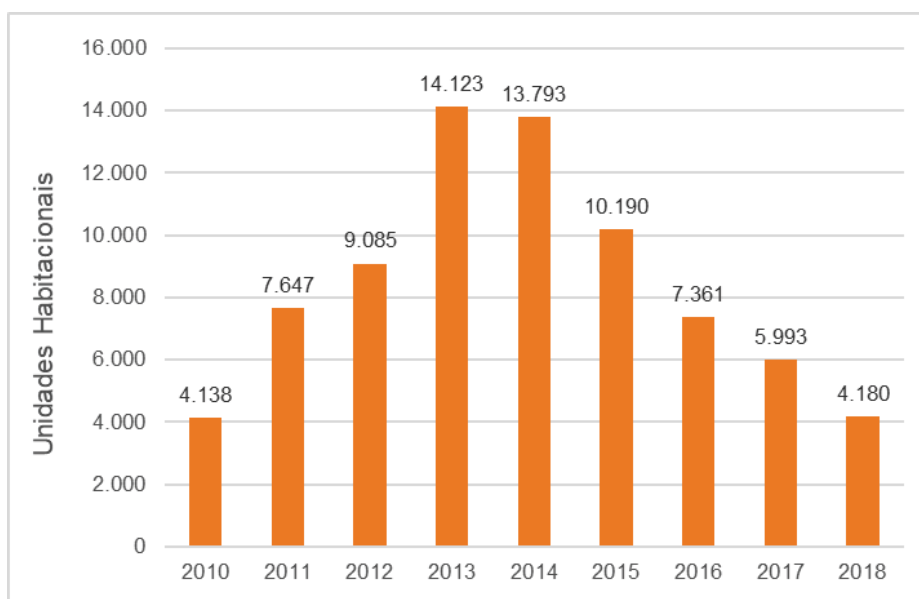
³⁸ Para apartamentos, essa fração corresponde à soma da área privativa da unidade habitacional com as áreas comuns e de garagem (computadas apenas quando fechadas e cobertas). Seu cálculo foi feito através da divisão da área construída (ou liberada, no caso de edificações com uso misto) pelo total de unidades residenciais.

2.3 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO DE HABITAÇÃO MULTIFAMILIAR EM CURITIBA

Recuperando a discussão apresentada no capítulo inicial dessa dissertação, Rufino (2013) afirma que intensificação da produção imobiliária no Brasil no século XXI se deve principalmente à sua articulação com o capital financeiro, através da adoção de instrumentos de financeirização e a abertura de capital das grandes incorporadoras. Para Tone (2017, p. 37), esse fluxo de capital global no setor resultou em mudanças na produção e apropriação dos espaços nas metrópoles brasileiras. A retomada das tradicionais fontes de crédito para o setor e os subsídios públicos concedidos, através do programa Minha Casa Minha Vida, ampliaram a disponibilidade de crédito imobiliário e o acesso ao mercado, resultando na “produção em massa de condomínios padronizados e [...] intensa valorização imobiliária”.

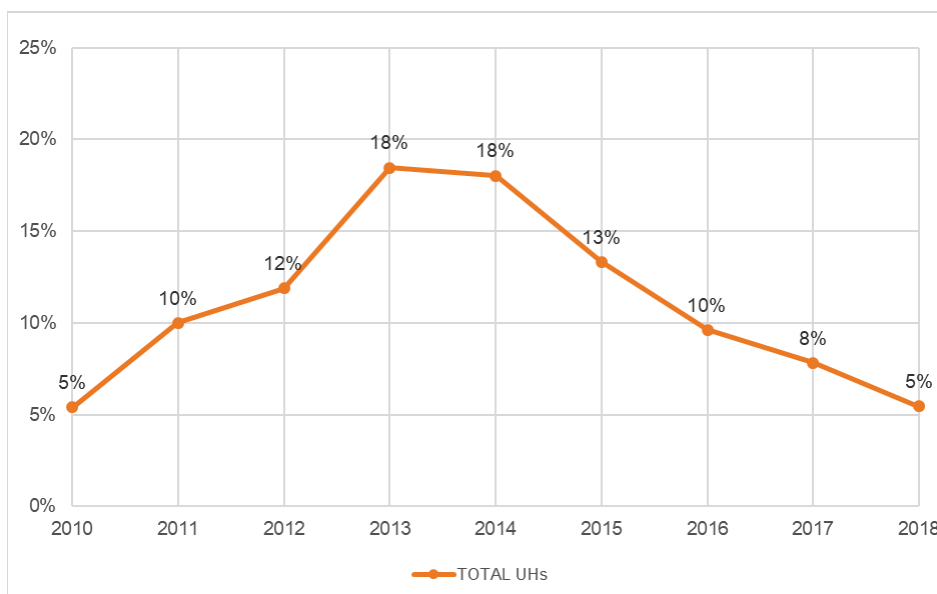
As características da produção imobiliária no período estudado refletem o ciclo econômico do setor de construção civil, que teve seu auge no país justamente após a crise financeira mundial de 2008, desencadeada pela inadimplência em títulos de crédito imobiliário americanos dispersos por diversos países e instituições financeiras. O primeiro olhar sobre os dados da pesquisa permite verificar o *boom* da produção imobiliária que ocorreu em Curitiba no início da década e se refletiu nos Certificados de Vistoria de Conclusão de Obra (CVCOs) emitidos dois ou três anos depois. O número de unidades habitacionais (UH) concluídas nos anos de 2013 e 2014 foi mais de três vezes superior ao total dos anos de 2010 e 2018 (gráfico 1).

Gráfico 1 – Unidades habitacionais verticais concluídas por ano em Curitiba, 2010-2018



Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

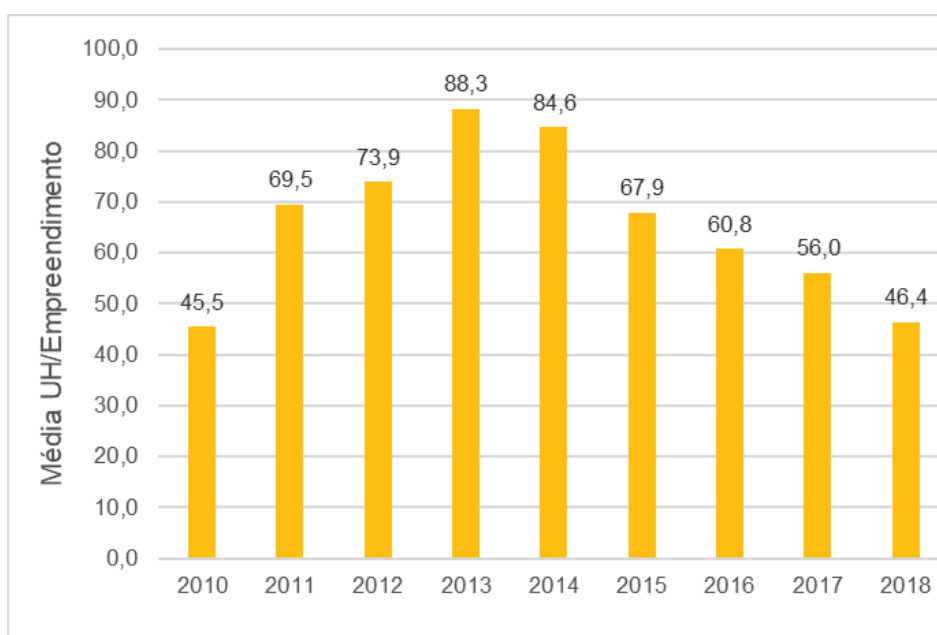
Gráfico 2– Percentual de unidades habitacionais produzidas por ano, em relação ao total do período – Curitiba, 2010-2018



Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

No gráfico 2 é possível notar que do total de 76.510 unidades produzidas ao longo do período estudado, 62% foi concluído entre 2012 e 2015. Observa-se que nesse pico de produção não só foram construídas mais unidades, mas também que o porte dos empreendimentos era maior, conforme a informação apresentada no gráfico 3, a seguir, que mostra o número médio de habitações por obra concluída. Esse valor quase dobrou no intervalo 2013-2014 em relação aos anos de 2010 e 2018, ressaltando o grande porte dos projetos concluídos nesses anos.

Gráfico 3 – Número médio de unidades habitacionais por empreendimento – Curitiba, 2010-2018

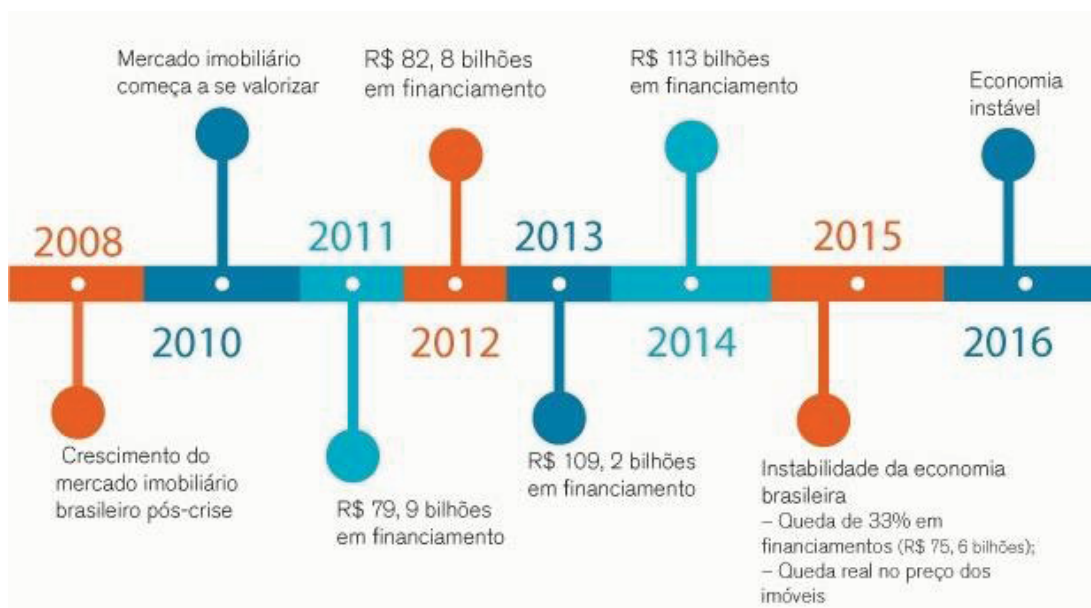


Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

O programa MCMV, utilizado pelo governo como medida anticíclica para estimular a economia após a crise de 2008, aliado ao baixo índice de desemprego e às condições favoráveis para obtenção de financiamento imobiliário, proporcionaram alta demanda e uma forte valorização no preço dos imóveis – cerca de 120% nos cinco anos após 2008, segundo dados do Banco de Compensações Internacionais citados em uma matéria do ZAP no portal G1³⁹.

Conforme a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP), citada na mesma reportagem, houve incrementos anuais na liberação de crédito imobiliário entre 2011 e 2013, atingindo o pico em 2014, quando foram financiados cerca de 540 mil imóveis no Brasil. Ainda nesse ano, no entanto, a economia começou a desaquecer, chegando ao seu pior momento entre 2015 e 2016, com a instabilidade política, desemprego, aumento dos juros e crédito escasso, o que resultou em queda real no preço de alguns imóveis, que tiveram reajustes abaixo da inflação (figura 7).

Figura 7 – Variação nos financiamentos de imóveis no Brasil após 2008



Fonte: ZAP, no Portal G1, 2016.

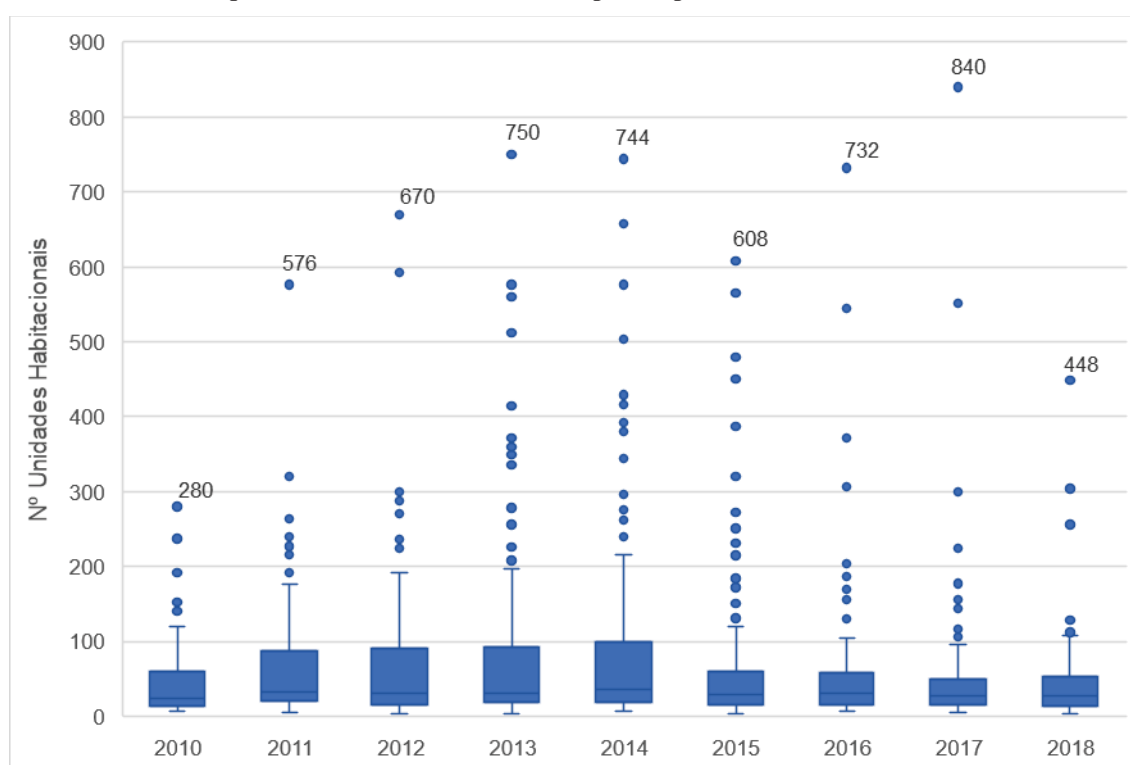
Um dos objetivos de observar em detalhes as características da produção de unidades habitacionais foi procurar diferenças na atuação do mercado imobiliário em momentos de crescimento e de recessão econômica. Assim, foram observadas alterações no porte dos empreendimentos em Curitiba, ao longo do período estudado, através dos gráficos a seguir, do tipo *box-plot*⁴⁰.

³⁹ O auge e a queda do mercado imobiliário em uma década, 01/04/2016, Portal G1.

⁴⁰ Também chamados de diagramas de caixa, esses gráficos são uma ferramenta da estatística descritiva que dão uma ideia de posição, dispersão, assimetria, caudas e dados discrepantes (*outliers*).

Esses gráficos mostram, dentro da “caixa” demarcada, o intervalo onde se concentra metade da produção total – os 25% abaixo e acima da mediana⁴¹. Na área indicada pela linha contínua está a produção caracterizada como “normal” na distribuição encontrada. Os pontos indicados fora da linha são os dados que se diferenciam muito do restante (*outliers*). Eles indicam empreendimentos de porte atípico em relação aos demais – nesse caso com número muito elevado de unidades. Pode-se notar que apesar das mudanças no porte do “padrão normal” dos empreendimentos, em todo o período estudado foram concluídos projetos com grande número de unidades, estando o maior valor de cada ano indicado no gráfico a seguir.

Gráfico 4 – Box-plot das unidades habitacionais por empreendimento e ano, incluindo outliers



Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

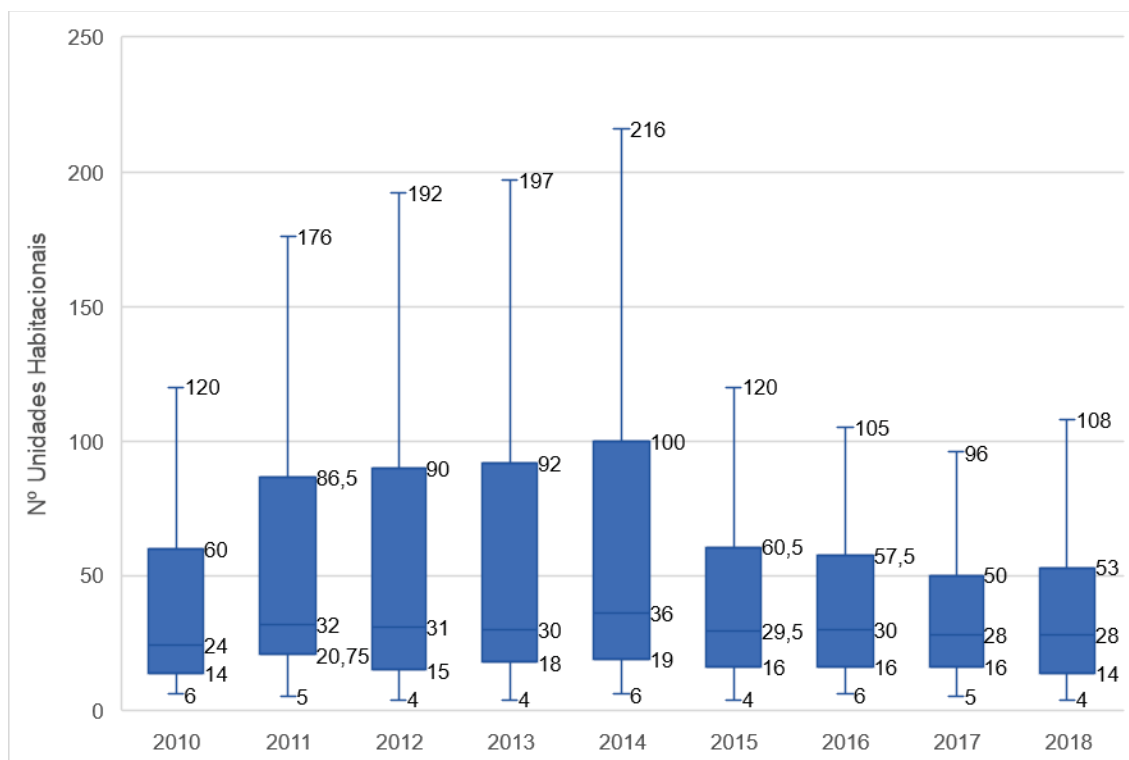
No gráfico 5, que apresenta com mais detalhes a produção “normal” (excluindo os *outliers*), pode-se observar que a mediana do número de unidades por empreendimento oscila entre 24 e 36 unidades no período estudado, com os maiores valores entre 2011 e 2014 e os menores em 2010, 2017 e 2018. Já o tamanho máximo dos produtos varia muito, com uma clara redução na quantidade dos empreendimentos maiores a partir de 2015.

Observa-se que o limite superior da “caixa”, que indica o porte dos 25% da produção superior à mediana, reduz de empreendimentos com 100 unidades em 2014 para projetos com

⁴¹ A mediana é o valor que divide o total de empreendimentos produzidos por ano em duas metades: 50% tem número de unidades maior que a mediana, e os outros 50%, menor.

cerca 50 unidades habitacionais em 2017 e 2018. Da mesma forma, enquanto entre 2011 e 2014 estavam no padrão “normal” (linha contínua) empreendimentos entre 176 e 216 unidades, no final da década esse número cai para perto de 100 unidades.

Gráfico 5 – Box-plot das unidades habitacionais por empreendimento e ano, excluindo outliers



Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Essa alteração no porte dos empreendimentos indica uma mudança nos produtos imobiliários produzidos, decorrente da crise econômica nacional, que teve forte reflexo no setor. Enquanto entre 2007 e 2011 se falava em “céu de brigadeiro no mercado imobiliário”⁴² (o que se refletiu na produção concluída alguns anos depois), os anos posteriores a 2013 foram de retração na oferta e no número de vendas. Dados da Associação dos Dirigentes das Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (Ademi-PR) apresentados em uma matéria do jornal Gazeta do Povo⁴³ mostram que o número de lançamentos imobiliários começou a cair em Curitiba a partir de 2012, em decorrência de uma acomodação do mercado e de incertezas econômicas, sendo que o “boom” de lançamentos na cidade ocorreu em 2011, com cerca de 16.600 apartamentos colocados à venda (e que possivelmente foram concluídos entre 2013 e 2014).

⁴² Revista Imóvel Magazine, Ano 2, Número 7, Ago/Set 2010.

⁴³ *Fatura de imóveis novos fica para trás*. Gazeta do Povo, 02/03/2015.

Outra análise da produção imobiliária habitacional vertical do período foi elaborada considerando a divisão dos empreendimentos conforme seu uso – separando os exclusivamente habitacionais dos de uso misto – e seu porte – indicando empreendimentos com mais de 2 blocos ou mais de 25 unidades não habitacionais. Essa caracterização está apresentada nas tabelas a seguir.

Tabela 2 – Empreendimentos conforme uso – Curitiba, 2010-2018

Ano	Total Empreend	Total UHs	Média UH/E	Uso exclusivo habitacional				Uso misto			
				Empreendimentos		UHs		Empreendimentos		UHs	
2010	91	4.138	45,5	85	93%	3.845	93%	6	7%	293	7%
2011	110	7.647	69,5	102	93%	6.793	89%	8	7%	854	11%
2012	123	9.085	73,9	113	92%	7.876	87%	10	8%	1.209	13%
2013	160	14.123	88,3	145	91%	12.717	90%	15	9%	1.406	10%
2014	163	13.793	84,6	142	87%	9.889	72%	21	13%	3.904	28%
2015	150	10.190	67,9	127	85%	6.539	64%	23	15%	3.651	36%
2016	121	7.361	60,8	111	92%	5.934	81%	10	8%	1.427	19%
2017	107	5.993	56,0	96	90%	5.583	93%	11	10%	410	7%
2018	90	4.180	46,4	78	87%	3.704	89%	12	13%	476	11%
Total	1.115	76.510	68,6	999	90%	62.880	82%	116	10%	13.630	18%

Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Observa-se na tabela 2 que, dos 1.115 empreendimentos concluídos entre 2010 e 2018, 90% são de uso exclusivamente habitacional, o que corresponde a 82% das unidades produzidas no período. Os anos com os percentuais mais distantes dessa média são 2014, 2015 e 2016, que tiveram maior oferta de unidades habitacionais em produtos de uso misto, chegando a 36% do total concluído em 2015.

Tabela 3 – Empreendimentos exclusivamente habitacionais, por porte – Curitiba, 2010-2018

Ano	Uso habitacional até 2 blocos					Uso habitacional com 3 ou mais blocos				
	Empreendimentos		UHs		UH/E	Empreendimentos		UHs		UH/E
2010	67	74%	2.045	49%	30,5	18	20%	1.800	43%	100,0
2011	82	75%	3.339	44%	40,7	20	18%	3.454	45%	172,7
2012	91	74%	3.538	39%	38,9	22	18%	4.338	48%	197,2
2013	115	72%	4.453	32%	38,7	30	19%	8.264	59%	275,5
2014	122	75%	4.791	35%	39,3	20	12%	5.098	37%	254,9
2015	115	77%	4.189	41%	36,4	12	8%	2.350	23%	195,8
2016	102	84%	4.012	55%	39,3	9	7%	1.922	26%	213,6
2017	85	79%	2.819	47%	33,2	11	10%	2.764	46%	251,3
2018	68	76%	2.096	50%	30,8	10	11%	1.608	38%	160,8
Total	847	76%	31.282	41%	36,9	152	14%	31.598	41%	207,9

Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Sobre os projetos de uso exclusivo habitacional, detalhados na tabela 3, destaca-se que, apesar de os empreendimentos com até 2 blocos representaram 76% do total produzido, contra

14% dos com mais de 3 blocos, no período pesquisado os projetos de ambos os portes representaram o mesmo percentual no total de unidades (41%). Esses dados oscilam ao longo dos anos: em 2013 os empreendimentos com mais de 3 blocos foram responsáveis por cerca de 60% das unidades habitacionais produzidas, em empreendimentos com média de 275 unidades habitacionais, muito superior à dos projetos com um ou dois blocos, com cerca de 40 UH. Já em 2016 os empreendimentos com no máximo dois blocos tiveram seu ápice no período, representando 84% do total e respondendo por 55% das habitações concluídas.

Com relação ao uso misto, nota-se um crescimento do número de empreendimentos e de unidades habitacionais finalizadas nessa tipologia entre 2013 e 2015, com número elevado de unidades por projeto. Já no final da década nota-se a redução desse porte, que passou de 171 unidades por empreendimento em 2014 para 35 em 2018 (tabela 4).

Tabela 4 – Empreendimentos com uso misto, por porte – Curitiba, 2010-2018

Ano	Uso misto *					Multiuso **					
	Empreendimentos		UHs		UH/E	Empreendimentos		UHs		UH/E	Outros
2010	6	7%	293	7%	48,8	0		0			0
2011	8	7%	854	11%	106,8	0		0			0
2012	9	7%	904	10%	100,4	1	1%	305	3%	305,0	173
2013	14	9%	1.348	10%	96,3	1	1%	58	0%	58,0	49
2014	18	11%	3.079	22%	171,1	3	2%	825	6%	275,0	606
2015	18	12%	1.884	18%	104,7	5	3%	1.767	17%	353,4	980
2016	6	5%	527	7%	87,8	4	3%	900	12%	225,0	811
2017	10	9%	328	5%	32,8	1	1%	82	1%	82,0	147
2018	11	12%	394	9%	35,8	1	1%	82	2%	82,0	205
Total	100	9%	9.611	13%	96,1	16	1%	4.019	5%	251,2	2.971

* uso misto - entre 1 e 25 unidades não habitacionais

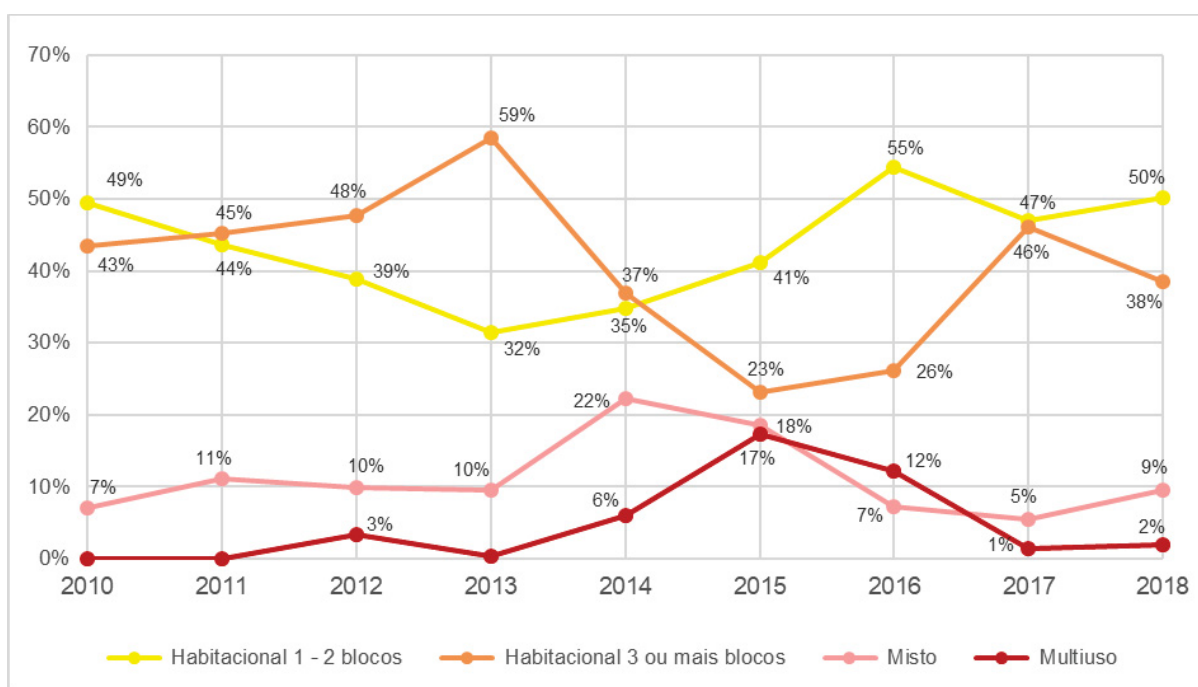
** multiuso - acima de 25 unidades não habitacionais

Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Verifica-se um pico na conclusão de projetos com uso misto e grande porte entre 2014 e 2016, quando foram finalizados 12 empreendimentos desse perfil em Curitiba, todos com grande oferta de apartamentos. Identificados como Multiuso, são uma tipologia que possui alto volume de construção destinada a outros usos, além do habitacional. Entre 2012 e 2018 foram produzidos 16 empreendimentos com essas características, que somaram 4.019 habitações e 2.971 módulos destinados a outros usos, ou seja, cerca de 185 por empreendimento. Já os 100 projetos de uso misto do período somam 9.611 apartamentos e apenas 406 unidades destinadas a usos de comércio e serviços, que na média correspondem a 4 unidades não habitacionais por imóvel concluído. Ressalte-se que nos projetos Multiuso também se observou uma queda no número médio de unidades habitacionais após 2016.

O gráfico a seguir ilustra a distribuição percentual dos empreendimentos conforme as características descritas (uso e porte). Observa-se que as unidades habitacionais em produtos com até dois blocos não foram maioria entre os anos de 2011 e 2014, nos quais se destacaram os projetos de maior porte, coincidentes com o período de crescimento econômico do setor imobiliário e de construção civil. Também é possível notar o aumento das unidades habitacionais em edifícios com uso misto e multiuso entre 2014 e 2016, junto com a queda das unidades em projetos habitacionais com 3 ou mais blocos, o que reforça as análises já apresentadas.

Gráfico 6 – Percentual de unidades habitacionais por tipo de empreendimento – Curitiba, 2010-2018



Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Cabe comentar que, após essa caracterização da produção do período 2010-2018, buscou-se elaborar uma classificação dos projetos concluídos em diferentes produtos imobiliários. Nesse processo foi observado que a diferenciação entre uso exclusivamente habitacional e uso misto não era relevante na definição dos produtos, como pareceu à primeira vista, até por conta da obrigatoriedade do uso comercial nas vias centrais dos Setores Estruturais em Curitiba. Dessa forma, a descrição inicial foi aqui apresentada como uma memória do trabalho, mas não será a classificação adotada nas análises posteriores, com exceção dos empreendimentos Multiuso, que foram definidos como um dos produtos imobiliários difundidos no período.

Antes de entrar na classificação de produtos em si, apresenta-se a distribuição espacial da produção imobiliária de habitação multifamiliar no território de Curitiba. O mapa 1 nomeia os bairros da cidade, informação que será utilizada nas análises posteriores; o mapa 2 indica os lotes onde foram implantados os empreendimentos; e o mapa 3 mostra a produção hierarquizada conforme o número de unidades habitacionais.

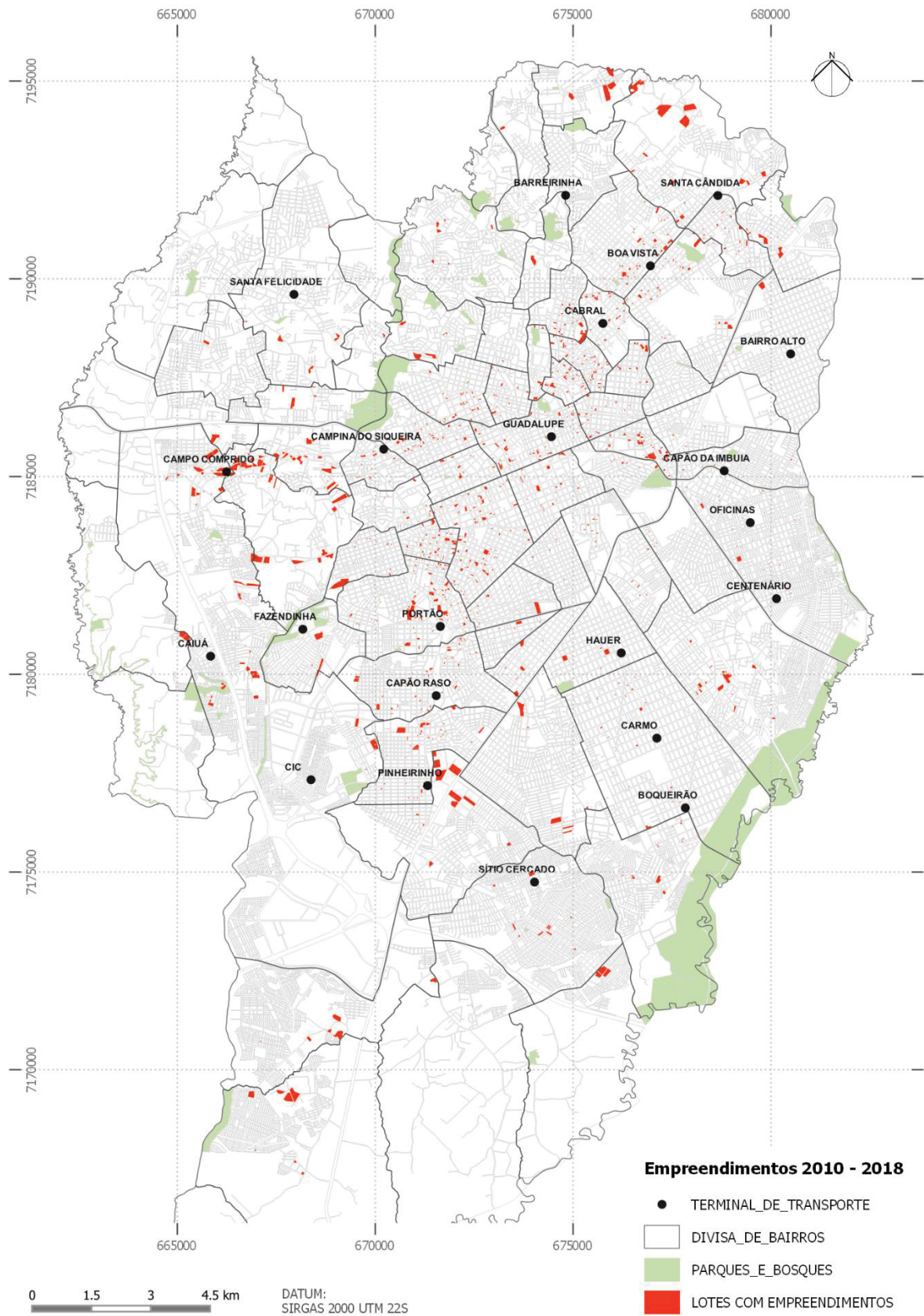
Através da distribuição espacial dos empreendimentos é possível notar a concentração da produção ao longo dos Setores Estruturais, nos bairros adjacentes ao centro da cidade ou em outras áreas valorizadas, como o Ecoville (bairros Mossunguê e Campo Comprido) e o entorno do Jardim Botânico (Cristo Rei). Mas, também é possível perceber novas frentes de atuação do mercado imobiliário em Curitiba, como o bairro Portão, que se adensou após a implantação do *Shopping Palladium* em 2009; os dois extremos da Linha Verde (Atuba e Pinheirinho); além de áreas periféricas nos limites norte (Santa Cândida e Cachoeira, bairros próximos à divisa com Colombo e Almirante Tamandaré), sul (Uberaba e Sítio Cercado), sudoeste (Tatuquara e Campo de Santana) e oeste (porção sul do bairro Campo Comprido, Fazendinha e entorno do terminal Caiuá, na CIC).

Rufino (2016), assim como outros pesquisadores (PEREIRA, 2011; SHIMBO, 2016; TONE, 2017; VOLOCHKO, 2011), afirma que a intensificação da produção imobiliária no século XXI causou mudanças no padrão de ocupação das cidades brasileiras, em especial das suas áreas periféricas. O aporte de recursos disponível, tanto para empresas quanto para compradores, reorganizou o setor produtivo e direcionou parte da produção imobiliária para as faixas de menor renda da população. Esse processo se refletiu no aumento do volume produzido e do preço dos imóveis, e, ao mesmo tempo, incorporou as periferias na lógica mercadológica de produção e valorização imobiliária, fazendo surgir novas formas de desigualdades nas cidades.

Essas questões serão discutidas de maneira mais aprofundada nas análises a seguir, onde a classificação e a espacialização dos produtos imobiliários, além da identificação de seus autores, permitem verificar as estratégias adotadas pelo mercado para maximizar seus ganhos, bem como os impactos dessa lógica de produção no espaço.

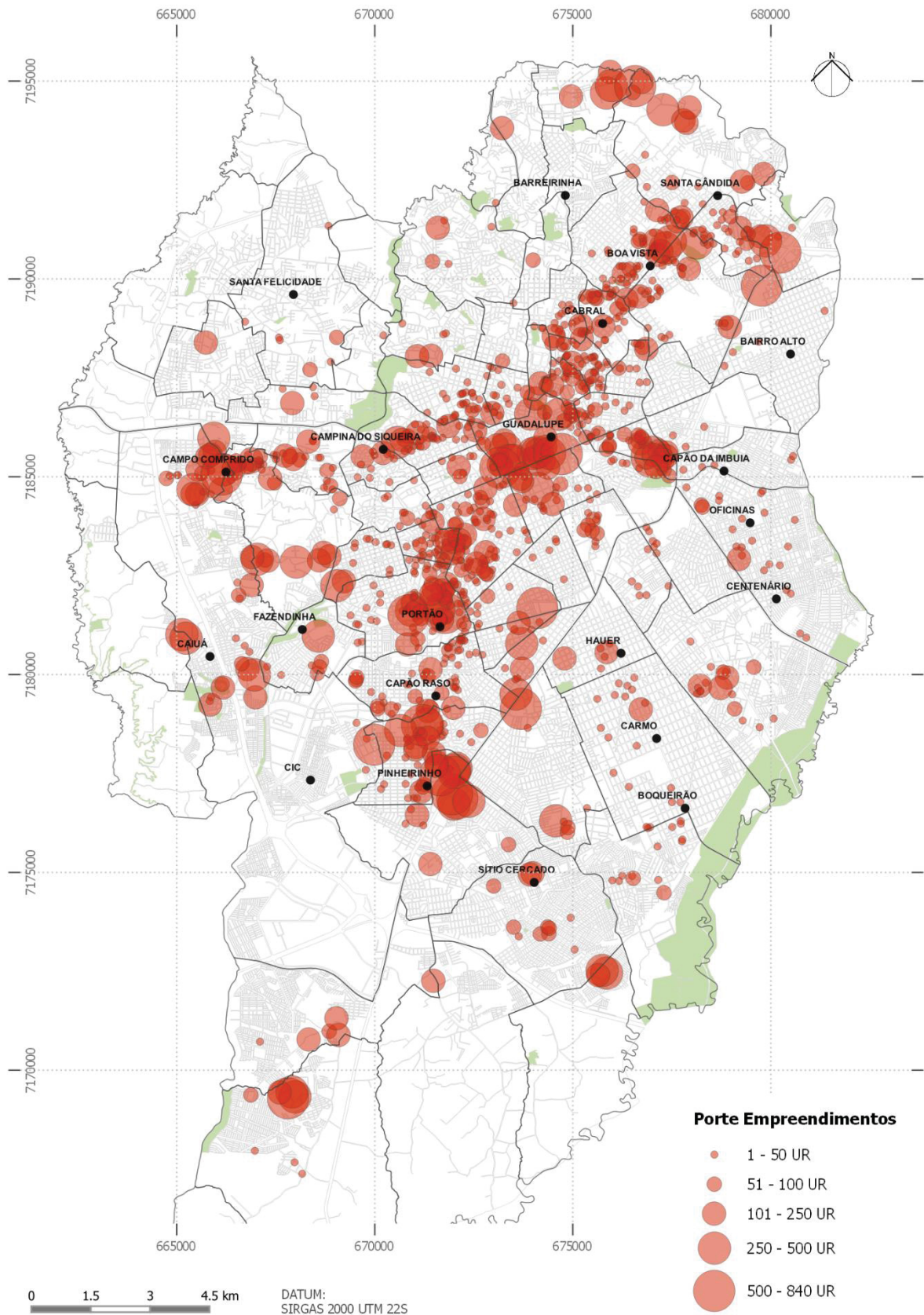


Mapa 2 – Localização dos lotes com empreendimentos residenciais verticais – Curitiba, 2010-2018



Fonte: CVCOs: PMC/SMU. Base cartográfica de Curitiba: IPPUC/PMC. Elaborado pela autora (2020).

Mapa 3 – Distribuição dos empreendimentos por porte – Curitiba, 2010-2018



Fonte: CVCOS: PMC/SMU. Base cartográfica de Curitiba: IPPUC/PMC. Elaborado pela autora (2020).

2.4 AGENTES E PRODUTOS IMOBILIÁRIOS EM CURITIBA

Segundo Beatriz Tone, os movimentos dos agentes mercado imobiliário tem como fato relevante o “crescente domínio da lógica financeira sobre a produção imobiliária no Brasil” (TONE, 2010, p.49). A mobilidade do capital financeiro em busca de valorização, ao mesmo tempo que desconcentra o controle das empresas em ações e cotas de participação, fornece um montante de recursos que permite a concentração da propriedade da terra por essas mesmas empresas e a redefinição de suas estratégias de atuação. Para Rufino (2013), o volume de capital injetado nas incorporadoras após a primeira oferta pública de ações levou praticamente à configuração de novas empresas, dado o aumento na sua capacidade de produção. O cenário favorável ao setor permitiu que, entre 2005 e 2007, as empresas captassem cerca de 12 bilhões de reais, consolidando o ramo imobiliário como uma importante área do mercado financeiro.

Uma notícia de 2008 da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) com o título “Empresas invadem Curitiba com potencial de vendas de R\$ 1,3 bi”⁴⁴ afirma que

12 das 27 grandes empresas que abriram seu capital e foram ao mercado de ações fazer captações entre 2006 e 2007 desembarcaram na cidade com grandes projetos. [...] “O primeiro sinal deste aquecimento foi o aumento absurdo no preço dos terrenos com casos em que o valor está batendo em R\$ 2 mil/m², mais do dobro do que era pedido há alguns anos”, conta o presidente do Sinduscon-PR, Hamilton Pinheiro Franck. Segundo o Sinduscon-PR, o volume liberado pela Prefeitura de Curitiba para novas construções em 2008 - janeiro a junho - atingiu 1,46 milhão de m², um aumento de 73% em relação ao mesmo período em 2007. [...] As empresas estão desembarcando com novos conceitos, ou mesmo para trabalhar em setores tradicionais para todas as faixas: desde empreendimentos econômicos até projetos milionários.

Ao falar sobre o domínio das grandes incorporadoras, Rufino (2013) afirma que a capitalização das empresas e a busca por crescimento contínuo resultaram em fusões, aquisições e parcerias; estratégias que se tornaram práticas correntes no setor. As parcerias com empresas menores, localizadas em outros estados ou especializadas em nichos específicos foram adotadas visando a ampliação da área de atuação e da produção das grandes empresas. Além disso, a inserção em um novo mercado com parceiros locais acelera a percepção da cultura do lugar e reduz os riscos da operação⁴⁵.

A explosão imobiliária no período até 2014 resultou em aumento do número de investidores, do porte dos empreendimentos e das estruturas jurídicas para sua realização.

44 Disponível em: <http://www.sindusconmt.org.br/noticia/empresas-invadem-curitiba-com-potencial-de-vendas-de-r-13-bi/1244>

45 *Parcerias tornaram-se um bom negócio para construtoras*. Disponível em: <https://www.cimentoitambe.com.br/parcerias-tornaram-se-um-bom-negocio-para-construtoras/>

Matéria na revista Imóvel Magazine⁴⁶ cita a Sociedade de Propósito Específico (SPE) como a melhor opção para captar recursos de investidores que participarão do negócio, pois ela limita a possibilidade de prejuízos em outras esferas patrimoniais que não as subscritas nas cotas sociais da SPE. É ainda citada como forma de captação de investidores a Sociedade em Cotas de Participação (SCP). Já para a estruturação de empreendimentos entre empresas são elencadas as associações através de Consórcios ou *Joint Ventures*. A matéria conclui destacando as expectativas de ganho dos envolvidos:

a adequada escolha da estruturação societária do empreendimento será de fundamental importância para o sucesso na captação de recursos dos investidores e/ou de empresas parceiras, de modo a atingir as expectativas de todos os participantes do negócio imobiliário.

Segundo Shimbo (2010), atuar no segmento econômico – que se tornou o “grande filão” do setor – era novidade para muitos grupos do mercado imobiliário. Portanto, além de buscar parcerias, algumas empresas criaram “subsidiárias ou segundas linhas” para atenderem exclusivamente esse nicho do mercado. São exemplos a Cyrela, que atua nos segmentos alto padrão/luxo⁴⁷ e adota a marca Living nos seus empreendimentos de padrão médio; a Gafisa, que comprou a Tenda para atuação no mercado de menor poder aquisitivo, unindo-a com a Fit, sua marca anterior voltada à baixa renda⁴⁸; e a Plaenge, que atua no mercado “*premium*” e usa a marca Vanguard Home para atender ao público jovem⁴⁹.

Dado esse cenário, a identificação da autoria dos empreendimentos resultou em uma tarefa árdua. Constatou-se na pesquisa realizada que as empresas de capital aberto que começaram a atuar em Curitiba se aliaram a parceiros locais. São exemplos a *joint venture* firmada em 2007 entre a PDG e a LN Empreendimentos Imobiliários, que resultou na venda do grupo local para a PDG em 2010⁵⁰; a *joint venture* iniciada em 2005 entre a Thá (que atua nos segmentos A e AB) e a Rossi (com capital aberto e atuação nas faixas AB, B e C)⁵¹; a parceria no período 2007-2015 entre a Cyrela (São Paulo), a Goldstein (Porto Alegre) e a Dória, atual

⁴⁶ *A estruturação societária do empreendimento imobiliário*. Revista Imóvel Magazine, Fev/Mar 2014.

⁴⁷ Conforme informação no site da empresa: <https://www2.cyrela.com.br/sobre/a-cyrela>

⁴⁸ Mesmo com a fusão das empresas em 2008, a Gafisa manteve o capital da Tenda aberto. Assim, as duas empresas têm ações na Bolsa de Valores de São Paulo. In: *Gafisa adquire o controle da Tenda*, Folha de São Paulo, 02/09/2008. Em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0209200821.htm>

⁴⁹ Conforme descrição no site do grupo: <https://www.plaenge.com.br/Grupo-Plaenge>

⁵⁰ Ressalta-se que a *joint venture* PDG/LN atraiu o fundo Kinea, que investiu em 5 projetos com as empresas em 2009. Os projetos desenvolvidos pela *joint venture* superaram R\$ 1 bilhão de valor de venda até 2010. Informação disponível em: <https://www.invescon.com.br/invescon---quem-somos.html>

⁵¹ Disponível em: <https://www.cimentoitambe.com.br/parcerias-tornaram-se-um-bom-negocio-para-construtoras/>

MDGP, de Curitiba⁵²; e a associação entre a incorporadora Helbor, de São Paulo – com capital aberto mas gestão ainda familiar – e a RA Empreendimentos, de Curitiba⁵³.

Outro caso é a parceria existente desde 2006 entre a Monarca, de Curitiba, e a incorporadora paulista Stuhlberger, que por sua vez mantém uma *joint venture* com a construtora Tecnisa. Juntas, as três desenvolveram diversos empreendimentos em Curitiba, além da Monarca realizar empreendimentos “solo”. Em matéria de 2013 na revista *Imóvel Magazine*⁵⁴, o diretor da Monarca, Seme Raad Filho, afirma: “quando tivemos essa percepção do desenvolvimento do mercado local, não houve dúvidas de que gostaríamos de somar *expertise* com a Stuhlberger”. A reportagem de Thabata Martin cita que, na época (2006/2007), Curitiba despontava como “centro das atenções com potencial de crescimento imensurável. Despontavam por aqui *players* de relevância nacional e o cenário começou a ganhar, além de um novo ritmo, novos contornos.” As parceiras Monarca, Stuhlberger e Tecnisa contaram com a assessoria da empresa de pesquisa *Brain* para orientar seus lançamentos, chegando a alterar a fachada pensada para o Residencial Silva Jardins (concluído em 2012 com 146 apartamentos) para uma mais convencional. O diretor da Stuhlberger, Vitor Wjuniski, ressalta a importância do parceiro local para compreender o mercado:

A cidade mudou muito desde que vim para cá, mas eu me considero estrangeiro até hoje, e acho que isso é bastante saudável. A questão é ter em mente que nunca vou poder exportar uma solução de São Paulo para cá. Não existe o copiar e colar. [...] Eu faria um quatro dormitórios em quase todos eles [terrenos lindos de Curitiba], mas daí eu escuto do Seme que não dá.

Ainda nesse movimento de articulação entre agentes financeiros e imobiliários, o grupo Thá, marca tradicional de atuação no mercado de Curitiba, composto por imobiliária, construtora e incorporadora, teve 80% de seu controle vendido para o fundo *Equity International* em 2012. Reportagem da revista *Isto é Dinheiro*⁵⁵ na época da compra da Thá pelo fundo do investidor Sam Zell cita que

O americano assume o controle da paranaense Thá, de olho no boom imobiliário na região Sul [...] com a Thá, Zell se credencia para ser um competidor destacado em um mercado em franca expansão [...] no caso específico da construção civil, o cenário é especialmente favorável. Dados da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário mostram a existência de uma demanda forte em todos os segmentos.

⁵² Disponível em: <http://www.mdgp.com.br/quem-somos/>

⁵³ *Com as bençãos do dono*. Revista *Imóvel Magazine*, Edição 48, 2017.

⁵⁴ *Nada de especulação, o negócio é investir aqui*. *Imóvel Magazine*, out./nov. 2013.

⁵⁵ *Zell está de volta*. *Isto é Dinheiro*, 13/04/2012. A reportagem também informa que o fundo havia investido anteriormente na Gafisa e na BR *Malls*. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20120413/zell-esta-volta/1843.shtml>

O potencial do mercado imobiliário fora do eixo Rio-São Paulo é reforçado na mesma matéria por Ricardo Gonçalves, coordenador do curso de negócios imobiliários da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP). Segundo ele “as empresas locais não contam com capital suficiente para explorar todo o potencial desses mercados emergentes. A chegada de Zell ao Paraná mostra que a região Sul está entrando no radar dos grandes investidores.” A reportagem diz ainda que o braço de incorporação do grupo Thá contava na época com uma carteira de terrenos avaliada em R\$ 2 bilhões, com ativos no Paraná e em Santa Catarina.

Ao que parece, Sam Zell chegou atrasado. O cenário de euforia se alterou com os primeiros sinais da crise do setor, e as incorporadoras com capital aberto, que precisavam entregar resultados aos acionistas, passaram por maus momentos. Matéria de 2013 na revista *Exame*⁵⁶ afirma que “o aquecimento da indústria levou a atrasos nas obras, uma maior alavancagem e margens reduzidas”. O resultado desta combinação foi a forte queda das ações e da reputação da indústria, e a saída encontrada pelo setor foi reduzir o número de lançamentos. Em 2011, a Gafisa teve o 3º maior prejuízo entre as empresas de capital aberto da América Latina, segundo a consultoria *Economatica*⁵⁷. A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (CCDI) e a Brookfield fecharam capital em 2012⁵⁸ e 2014⁵⁹, respectivamente, após sucessivos prejuízos. A PDG, maior incorporadora do país em 2010, entrou com pedido de recuperação judicial em 2017, por conta de dívidas com Itaú, Bradesco e Santander⁶⁰. Em 2016 a família Thá recomprou sua participação na empresa⁶¹, que, no entanto, está em recuperação judicial por conta de dívidas assumidas na época de seu controle pelo fundo *Equity International*⁶².

⁵⁶ *O quão descontadas estão 14 construtoras na bolsa*. *Exame*, 23/05/2013. Em: <https://exame.abril.com.br/mercados/o-quao-descontadas-estao-14-construtoras-na-bolsa/>

⁵⁷ *Empresas brasileiras dominam ranking de prejuízo na América Latina*. *UOL Economia*, 20/04/2012. Em: <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/04/20/empresas-brasileiras-dominam-ranking-de-prejuizo-na-america-latina.htm>

⁵⁸ *Camargo Corrêa vai fechar o capital da CCDI, seu braço imobiliário*. *Valor Econômico*, 19/03/2012. Em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2012/03/19/camargo-correa-vai-fechar-o-capital-da-ccdi-seu-braco-imobiliario.ghtml>

⁵⁹ *Brookfield confirma avaliar emissão de ações e fechar capital*. *Estado de São Paulo*, 27/01/2014. Em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,brookfield-confirma-avaliar-emissao-de-acoes-e-fechar-capital-acao-dispara,176373e>

⁶⁰ *Projeto da PDG para voltar a lançar empreendimentos esbarra em bancos*. *Estado de São Paulo*, 26/03/2018. Em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,projeto-da-pdg-para-voltar-a-lancar-empreendimentos-esbarra-em-bancos,70002242231>

⁶¹ *Sam Zell vende participação em incorporadora do Paraná*. *Fusões e Aquisições*, 24/11/2016. Em: <https://fusoesaquisicoes.blogspot.com/2016/11/sam-zell-vende-participacao-em.html>

⁶² *Grupo Thá fecha acordo de recuperação judicial*. *G1 Paraná*, 04/11/2019. Em: <https://g1.globo.com/pr/parana/noticia/2019/11/04/com-divida-de-sete-anos-grupo-tha-fecha-acordo-de-recuperao-judicial.ghtml>

Em uma matéria da Gazeta do Povo sobre grandes empreendimentos residenciais com atraso nas obras⁶³, boa parte deles lançados entre 2007 e 2009, o presidente do Sinduscon-PR chamou o período de “canto da sereia para o setor. [...] o que se lançava vendia”. No entanto, o grande número de canteiros na cidade, com a chegada das incorporadoras nacionais, fez com que todas as empresas tivessem dificuldades com mão-de-obra e material⁶⁴. Com o capital imobilizado nas obras, muitas empresas ficaram sem liquidez. Para o professor João Lima Jr., do Núcleo de *Real State* da Escola Politécnica da USP, as parcerias firmadas tiveram ainda problemas de escala e de administração, o que dificultou o controle das obras e a formatação dos preços.

A identificação das incorporadoras responsáveis pela produção analisada nessa pesquisa não teve como objetivo avaliar a produção de cada empresa separadamente e nem apresentar um retrato exato dos números de cada uma delas, dada a série de parcerias e SPEs existentes. A intenção foi encontrar as principais responsáveis pelo volume de unidades gerado em Curitiba e verificar semelhanças e diferenças na atuação dos diferentes perfis de empresas: as maiores, com abrangência nacional e capital aberto na Bovespa; as grandes, porém com capital fechado e atuação em escala regional/nacional; e as de atuação local, muitas das quais tem um público-alvo específico de maior renda.

A busca pela autoria dos empreendimentos habitacionais concluídos foi feita a partir do campo “firma construtora” existente nos CVCOs, porém nem sempre preenchido nos relatórios disponibilizados pela SMU/PMC. Essa informação foi revisada e complementada através de consultas a periódicos e aos *sites* de construtoras e incorporadoras na internet, e ao fim foram elencadas 250 empresas com atuação em Curitiba no período. A identificação do incorporador não foi possível em 353 empreendimentos (cerca de 30% dos 1.115 pesquisados), mas os de maior porte tiveram essa informação encontrada, tanto que os não identificados somam apenas 10% das unidades produzidas.

No caso de empresas com marcas diferentes para atuação em nichos de mercado, como Cyrela/Living, Gafisa/Tenda e Plaenge/Vanguard Home, optou-se por considerar a produção total do grupo nessa investigação. Há também casos de associação entre duas ou mais empresas para execução de um projeto, e a opção de pesquisa foi elencar a incorporadora de maior

⁶³ O “boom” das construções atrasadas. Gazeta do Povo, Economia, 30/09/2012. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/o-boom-das-construcoes-atrasadas-1dyuerlmmctzksrx91n3fh3i/>

⁶⁴ As reclamações relatadas após a entrega dos empreendimentos, descritas no subcapítulo 3.3, indicam que esses problemas refletiram na baixa qualidade de parte das construções do período.

relevância⁶⁵ como autora principal para as análises apresentadas na sequência. O mesmo critério foi adotado no caso das parcerias entre empresas locais e nacionais.

O resultado desse levantamento mostra que 57% das empresas que atuaram em Curitiba entre 2010-2018 tiveram uma produção pequena, de até 100 unidades habitacionais verticais ao longo de 9 anos. De forma oposta, 62% das unidades habitacionais concluídas no período foram realizadas por apenas 13% das empresas identificadas, sendo que um terço das 76.510 unidades foi produzido por apenas 7 empresas, em 118 empreendimentos diferentes (tabela 5). Constata-se assim que, à semelhança de outras cidades, houve, no período estudado, uma concentração da produção imobiliária de Curitiba em algumas incorporadoras.

Tabela 5 – Empresas por unidades residenciais verticais concluídas no período 2010-2018

Produção 2010-2018	Empresas	Empreend.	Ud. Resid	% Ud. Resid.	% Empresas
até 100 unid resid	142	197	5.465	7%	57%
101 - 500 unid resid	76	291	15.758	21%	30%
501 - 1.000 unid resid	19	110	13.395	18%	8%
1.001 - 2.000 unid resid	6	46	9.171	12%	2%
> 2.000 unid resid	7	118	25.219	33%	3%
sem informação		353	7.502	10%	
Total	250	1.115	76.510	100%	100%

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Tabela 6 – Empresas por empreendimentos finalizados no período 2010-2018

Produção 2010-2018	Empresas	Empreend.	Ud. Resid	% Ud. Resid.	% Empresas
até 1 empreendimento	118	118	6.830	9%	47%
2 - 3 empreendimentos	67	163	9.711	13%	27%
4 - 10 empreendimentos	54	294	28.197	37%	22%
11 - 20 empreendimentos	8	113	14.212	19%	3%
> 20 empreendimentos	3	74	10.058	13%	1%
sem informação		353	7.502	10%	
Total	250	1.115	76.510	100%	100%

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Essa concentração é reforçada ao se observar, na tabela 6, que apenas 11 empresas concluíram mais de 10 empreendimentos no período. Juntas, elas produziram 187 projetos que somam mais de 24.000 unidades residenciais verticais. Ao mesmo tempo, 118 empresas

⁶⁵ Foram consideradas mais relevantes as empresas com capital aberto, depois as com atuação nacional ou regional e por fim as de atuação local. Esse critério vale para as tabelas e gráficos apresentados, mas a Base de Dados, disponível no Apêndice 2, cita todas as empresas identificadas como parceiras em cada empreendimento.

produziram apenas um empreendimento cada, cuja soma de unidades representa apenas 9% do total produzido. As 25 empresas que mais produziram unidades habitacionais verticais em Curitiba entre 2010 e 2018 estão listadas na tabela 7.

Tabela 7 – Principais empresas construtoras identificadas em Curitiba, por número de unidades finalizadas, no período 2010-2018

Empresas	Empreend.	UR	Média UR/Empreend	% Total UR	Capital Aberto
MRV	30	6.446	215	8,4%	sim
PDG	16	4.543	284	5,9%	sim
GAFISA	7	3.297	471	4,3%	sim
<i>GAFISA</i>	4	1.649	412	2,2%	<i>sim</i>
<i>TENDA</i>	3	1.648	549	2,2%	<i>sim</i>
CYRELA	15	3.225	215	4,2%	sim
<i>CYRELA</i>	8	1.216	152	1,6%	<i>sim</i>
<i>LIVING</i>	7	2.009	287	2,6%	
PLAENGE	23	2.792	121	3,6%	
<i>PLAENGE</i>	16	904	57	1,2%	
<i>VANGUARD HOME</i>	7	1.888	270	2,5%	
ROSSI	13	2.729	210	3,6%	sim
THÁ	14	2.187	156	2,9%	
TECNISA	8	1.881	235	2,5%	sim
FMM	9	1.860	207	2,4%	
ANDRADE RIBEIRO	8	1.756	220	2,3%	
INVESPAK	6	1.573	262	2,1%	
BROOKFIELD	5	1.091	218	1,4%	sim *
EQUILIBRIO	10	1.010	101	1,3%	
TROCON	4	976	244	1,3%	
DORIA/ MDGP	7	966	138	1,3%	
SIAL	4	919	230	1,2%	
CCDI	4	842	211	1,1%	sim **
TERRASSE	21	820	39	1,1%	
MGA	3	816	272	1,1%	
BAUCON	6	798	133	1,0%	
CTBA Constr de Obras	15	756	50	1,0%	
CASAALTA	5	700	140	0,9%	
REITZFELD	4	665	166	0,9%	
CITTA	4	636	159	0,8%	
BASCOL	5	611	122	0,8%	

* Brookfield fechou capital em 2014 e atualmente se chama Tegra

** CCDI fechou capital em 2012

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Ao se observar as principais empresas do período por número de unidades finalizadas, destaca-se a em primeiro lugar a MRV, construtora mineira com atuação nacional voltada ao segmento econômico, que produziu 30 empreendimentos e cerca de 6.500 UH na cidade. Ela é seguida pelas incorporadoras PDG, Gafisa e Cyrela, confirmando quatro empresas com capital aberto na Bovespa como aquelas que produziram maior volume de apartamentos em Curitiba. Em quinto lugar vem o grupo Plaenge, de Londrina, maior construtora de capital fechado do país, com atuação no mercado imobiliário de sete cidades brasileiras e do Chile⁶⁶.

Entre as empresas com maior número de unidades produzidas no período estão também outras quatro empresas com ações na Bolsa de Valores de São Paulo: Rossi, Tecnisa, Brookfield (atual Tegra⁶⁷) e CCDI⁶⁸. Juntas, as empresas com capital aberto que atuaram em Curitiba – incluindo a Helbor e a Abyara⁶⁹, que não aparecem entre as 25 com maior produção – finalizaram 24.803 unidades habitacionais, 32% do total realizado no período. Esse cenário reforça as já citadas centralização e concentração de capital no setor imobiliário brasileiro (LENCIONI, 2014).

O preço inicial das empresas de construção e incorporação que abriram capital

foi baseado em projetar sobre o banco de terra (*landbank*) existente, em um ciclo curto, a capacidade de geração de resultados [...]. Nessa lógica de determinação do preço da empresa, a “garantia da propriedade privada da terra” tornou-se condição central para uma valorização fictícia das empresas, baseada em expectativa de ganhos futuros (RUFINO, 2013, p.9).

A lógica de precificação descrita por Rufino (2013) reforça a necessidade de produção das incorporadoras com capital aberto, visando entregar resultados aos acionistas, e assim justifica sua atuação acentuada no mercado curitibano. Listadas no chamado “Novo Mercado”, segmento da Bovespa que visa trazer segurança para investimento em novos setores, as empresas precisam cumprir diversas regras de transparência da gestão e governança

⁶⁶ Dado de 2013, disponível em: <https://www.plaenge.com.br/historia-da-plaenge>

⁶⁷ Após fechar seu capital em 2014, a Brookfield Incorporações mudou seu nome para Tegra, em 2017, como parte da estratégia de reposicionamento da marca. Em: *Quem é a Brookfield, a empresa canadense que investiu quase R\$ 27 bilhões no Brasil em 5 anos*. Portal G1, Economia, 28/02/2018. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/quem-e-a-brookfield-a-empresa-canadense-que-investiu-quase-r-27-bilhoes-no-brasil-em-5-anos.ghtml>

⁶⁸ Conforme já citado, a CCDI fechou seu capital na Bovespa em 2012.

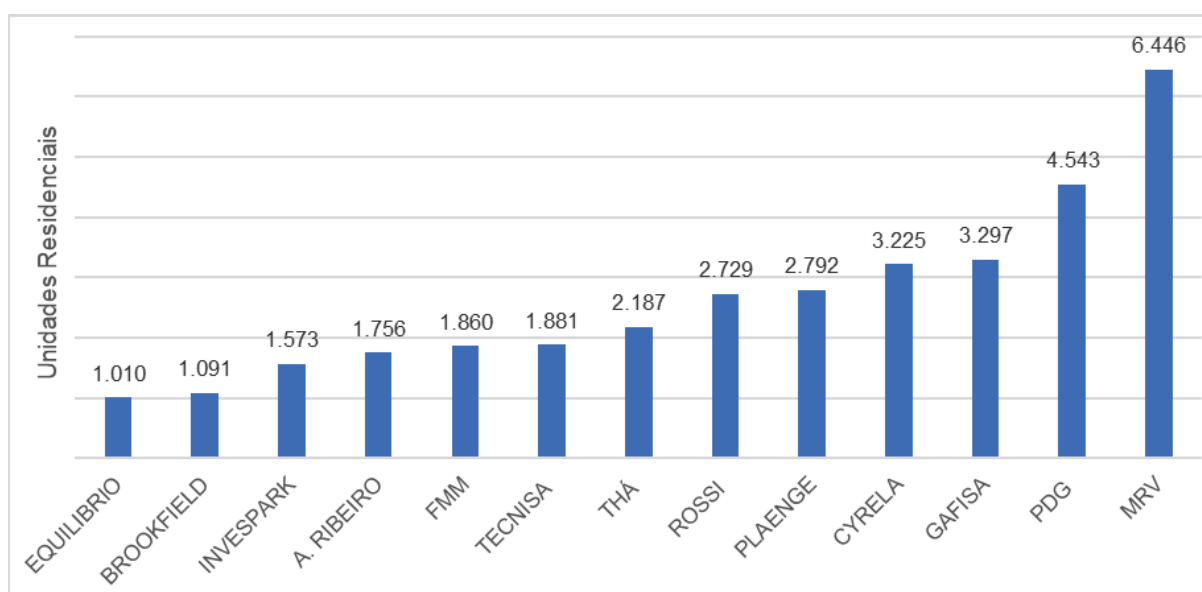
⁶⁹ A Abyara lançou em 2007 o Residencial Botânica, com 560 unidades. Durante a construção do empreendimento, em 2009, a empresa foi adquirida pela Agra e pelo espanhol Enrique Bañuelos, formando a Agre. Com a crise da nova marca, a construção do empreendimento foi assumida pela construtora Jota Ele, de Cascavel. Em 2010 a Agre foi adquirida pela PDG. *No Cristo Rei, um símbolo da euforia*. Gazeta do Povo, 30/09/2012. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/demora-na-entrega-leva-a-correcao-do-valor-do-imovel-1dz24z09qd7zwmkjvdbeoqma6/>

corporativa, incluindo “a emissão trimestral de relatórios com informações financeiras, produção realizada, estratégias gerais da empresa etc” (TONE 2010, p. 25).

Segundo Mioto, Castro e Sígolo (2019), uma das soluções adotadas pelas empresas de capital aberto na RMSP foi a formação de bancos de terras, que permitiram otimizar seu desempenho diante dos investidores, dada a possibilidade de realização de empreendimentos futuros. Para Rufino (2012, 2013), o movimento de expansão das empresas para diferentes cidades foi consequência da necessidade de projetar resultados sempre crescentes. Os grandes condomínios residenciais por elas executados se difundiram como forma de predominante de expansão das metrópoles, para várias classes sociais e em diferentes localizações.

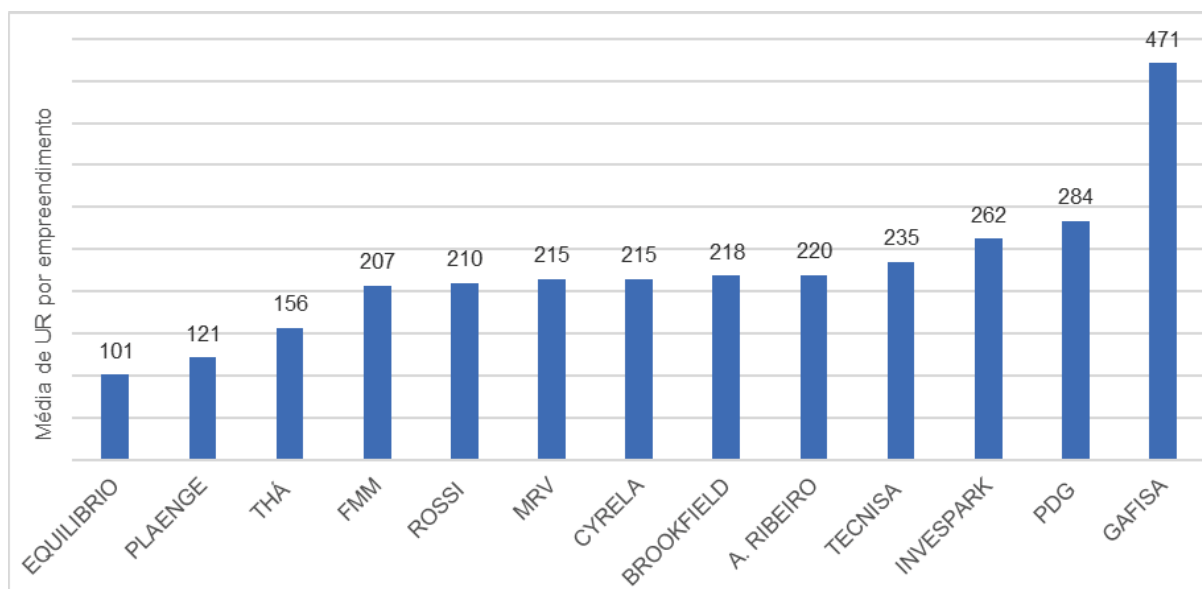
Em Curitiba, além das empresas com capital aberto, estão entre as que mais produziram unidades habitacionais a Plaenge, voltada ao mercado de alto padrão, e que inclui a marca Vaguard Home; a Thá, com atuação regional e gerida por um fundo de investimento em parte do período estudado; as construtoras FMM e Andrade Ribeiro, que produziram principalmente conjuntos habitacionais populares para o Programa MCMV⁷⁰; e as incorporadoras locais Invespark, com foco em apartamentos compactos, e Equilíbrio, com empreendimentos para média e alta renda. Conforme a pesquisa efetuada, apenas 13 empresas produziram mais de 1.000 unidades entre os anos de 2010 e 2018 (gráfico 7).

Gráfico 7 – Empresas com mais de 1.000 unidades residenciais concluídas no período 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

⁷⁰ A Andrade Ribeiro finalizou um empreendimento residencial para alta renda no período, o *The Royal Plaza*, no Mossunguê (*Ecoville*), com 48 apartamentos.

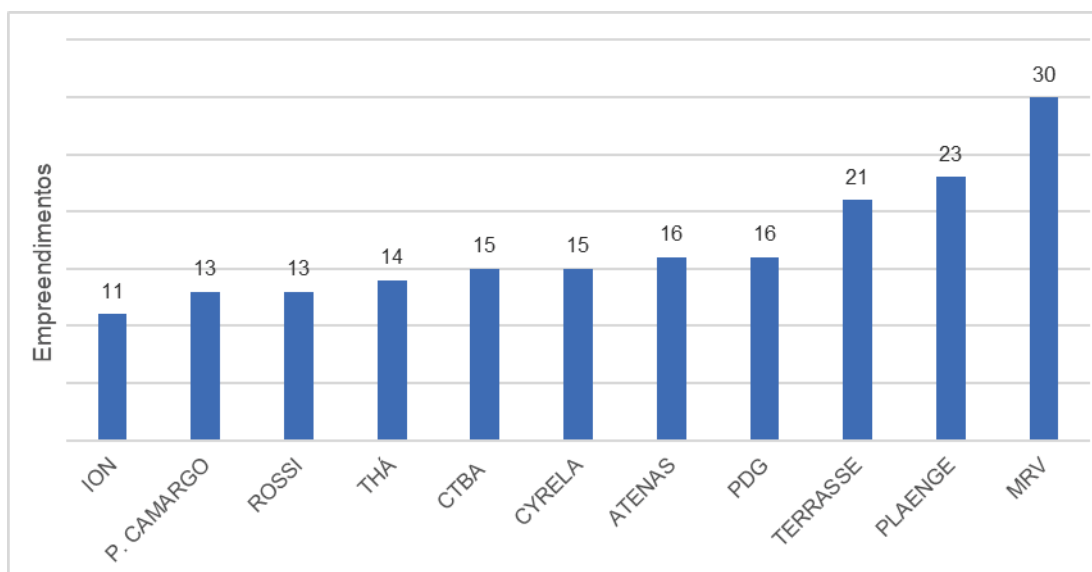
Gráfico 8 - Porte médio dos empreendimentos das empresas com mais de 1.000 UR concluídas

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

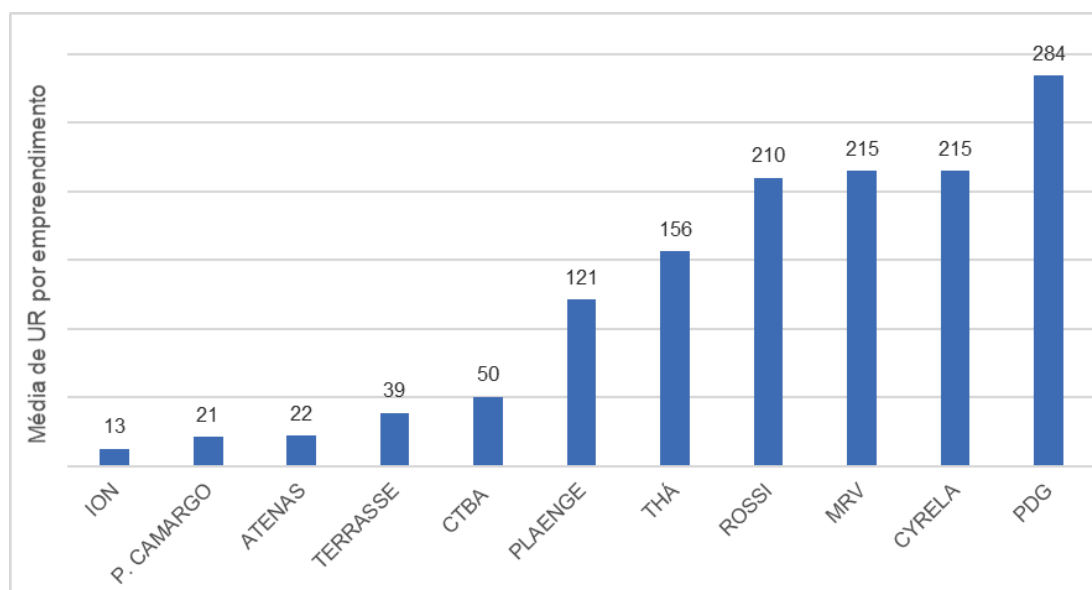
A avaliação do porte dos empreendimentos dessas empresas, apresentada no gráfico 8, mostra a força da atuação desses agentes, tanto pela dimensão dos projetos (e o consequente impacto no tecido urbano), como pelo poder de lançar tendências e modificar o mercado local. Cabe aqui fazer referência à reestruturação socioespacial em curso (PEREIRA, 2011), onde a produção imobiliária, aliada ao capital financeiro, comanda o processo urbano e decide quem vive aonde, e como.

A análise das empresas conforme a quantidade de empreendimentos, e não de unidades, permite identificar algumas construtoras e/ou incorporadoras locais – como Terrasse, Atenas, Ctba Construtora de Obras, Porto Camargo e Íon – que produziram vários empreendimentos entre 2010 e 2018, mas não totalizaram um número significativo de unidades (gráfico 9).

Como exemplo cita-se a Terrasse, empresa de atuação local com maior número de projetos concluídos – 21 no total – todos localizados em bairros nobres. Juntos, eles somam 820 apartamentos, que compõem uma média de 39 unidades por obra. O maior empreendimento da empresa é o *Terrasse Chamonix*, concluído em 2013, com 92 unidades. Outra construtora local, a Atenas, concentrou seus 16 empreendimentos, que somam 358 unidades habitacionais (média de 22 apartamentos por edifício), na região centro/norte da cidade, nos bairros Cabral, Boa Vista, Bacacheri e Santa Cândida. Já a Íon produziu apenas 139 unidades habitacionais no período, distribuídas em 11 projetos diferentes, a maioria na região centro/sul de Curitiba (Água Verde, Vila Izabel, Novo Mundo e Capão Raso).

Gráfico 9 – Empresas com 10 ou mais empreendimentos finalizados no período 2010-2018

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Gráfico 10 – Porte médio dos empreendimentos das empresas com mais de 10 projetos concluídos

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

O gráfico 10 mostra o porte médio dos projetos das empresas com mais de 10 empreendimentos concluídos. A grande diferença de valores nesse quesito decorre do fato de que as incorporadoras locais, mesmo com diversos projetos, se concentram em produtos de menor porte, voltados para o público de renda média e alta, que é seu mercado tradicional. Em contrapartida, as incorporadoras com capital aberto desenvolvem empreendimentos de grande porte, independentemente do seu público alvo, especialmente nos períodos de otimismo do mercado. Alguns dos condomínios verticais produzidos pela MRV, pela Tenda (do grupo Gafisa) ou pela PDG possuem, sozinhos, mais unidades do que toda a produção de algumas

construtoras locais no período. No meio termo, com média de unidades por projeto entre 120 e 150, estão a Plaenge (que aqui inclui a Vanguard Home) e a Thá, já que ambas, apesar da atuação regional/nacional, focam em um público com maior poder aquisitivo.

Shimbo (2010), ao analisar o porte dos empreendimentos na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) entre 1985 e 2008 constatou um aumento no tamanho dos lançamentos imobiliários, especialmente a partir de 2003, atingindo a maior média em 2008, com 124 unidades por projeto. No caso da empresa investigada pela autora⁷¹, a estratégia de aumentar o tamanho dos empreendimentos permitia um crescimento no número de unidades lançadas sem a necessidade de se elevar na mesma proporção o total de canteiros de obra. A meta da direção era alcançar a faixa entre 180 e 250 unidades por empreendimento⁷².

Volochko⁷³, citado por Silva (2019, p.58), ressalta que “as diferenças entre ‘produtos imobiliários’ em termos da rentabilidade, das características dos projetos e da escolha dos terrenos giram em torno da necessidade de se aumentar o volume das unidades habitacionais lançadas quanto mais ‘popular’ for o imóvel”.

Na pesquisa em Curitiba, considerando-se o total produzido por ano, a média mais alta de unidades habitacionais por projeto foi em 2013, com 88 UH/empreendimento. Mas, ao se avaliar algumas empresas ou produtos específicos, o número de unidades é muito superior.

O gráfico 11 mostra as empresas com as maiores médias de porte dos projetos em Curitiba, independentemente da sua produção total ou do número de empreendimentos concluídos no período. Para elaborar essa análise específica, optou-se por desmembrar as marcas Gafisa/Tenda, Cyrela/Living e Plaenge/Vanguard Home, já que, por atenderem públicos próprios, as características dos empreendimentos de cada marca são diferentes, mesmo dentro de um único grupo empresarial.

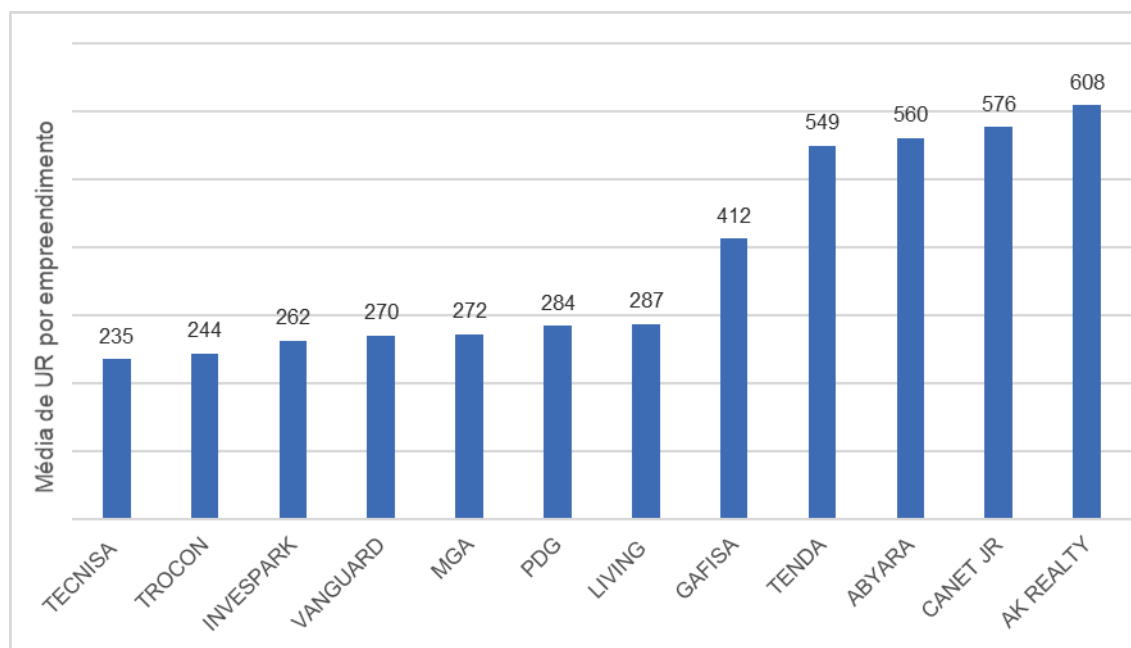
Como os dados apresentados no gráfico são médias, eles não representam projetos específicos das empresas. Mas o grande porte de parte dos empreendimentos concluídos entre 2010 e 2018 em Curitiba chama a atenção. Foram entregues 17 empreendimentos com mais de 500 moradias no período investigado, que somam 10.558 apartamentos, ou seja, quase 14% das unidades produzidas.

⁷¹ A Empresa Construtora Pesquisada (ECP), investigada na tese de doutorado de Lúcia Shimbo, multiplicou 8 vezes sua produção de unidades habitacionais e 13 vezes seu lucro líquido entre 2006 e 2008.

⁷² Shimbo cita ainda a adoção de tipologias padronizadas pela ECP.

⁷³ VOLOCHKO, D. A Moradia como Negócio e a Valorização do Espaço Urbano Metropolitano. In: CARLOS, A. F. A. *et al* (org.). *A Cidade Como Negócio*. São Paulo: Contexto, 2015, página 105.

Gráfico 11 – Empresas e/ou marcas por porte dos empreendimentos concluídos - Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

As empresas com maiores médias – AK Realty, Canet Júnior Desenvolvimento Imobiliário e Abyara – desenvolveram apenas um empreendimento cada, todos com mais de 550 unidades. Já a Tenda, marca “popular” da incorporadora Gafisa, concluiu 3 condomínios verticais de grande porte em Curitiba. A própria Gafisa tem o porte médio de seus empreendimentos superior a 400 unidades, sendo que as demais empresas elencadas possuem médias próximas a 250 habitações por projeto concluído.

Apesar de não constar entre as empresas com maiores médias de unidades por empreendimento, foi da MRV o maior projeto habitacional finalizado em Curitiba entre 2010 e 2018. O *Spazio Cosenza*, concluído em 2017 com 840 moradias, se localiza no bairro Pinheirinho e teve parte de suas unidades financiadas pelo Programa MCMV.

Conforme Alas (2013, p.76), o grande porte dos empreendimentos durante o *boom* do mercado imobiliário foi a estratégia das incorporadoras para aumentar suas receitas, atender a demanda e atingir o crescimento esperado pelos investidores. Assim, a partir da segunda metade da década de 2000, elas buscaram investir em terrenos com potencial para produzir grandes VGVs. Essa solução impactou a forma espacial da produção imobiliária realizada no período.

Para compreender essa “forma espacial da produção”, optou-se por classificar os empreendimentos em diferentes produtos imobiliários e depois espacializá-los, buscando avaliar sua distribuição na cidade. Assim, após a identificação dos principais agentes da produção de habitação vertical em Curitiba, foi objeto dessa pesquisa a definição dos principais

produtos imobiliários realizados no período. Por conta do grande volume de dados levantados, foi preciso buscar uma regra para classificar os empreendimentos em produtos ofertados pelo mercado. A pesquisa em hemeroteca foi uma base para a definição dos produtos imobiliários, bem como algumas referências teóricas.

Mioto, Castro e Sígolo (2019) avaliaram o mercado privado formal de moradia a partir dos anos 2000 na RMSP. Segundo a pesquisa das autoras, as empresas com capital aberto foram as protagonistas do “*boom* imobiliário” na RMSP. Além do volume de lançamentos, essas incorporadoras padronizaram parâmetros de construção, de arquitetura, de custo e de preço dos imóveis, conforme modelos que correspondiam a produtos imobiliários ou nichos de mercado específicos.

As autoras também observaram que os empreendimentos verticais com maior destaque no período foram os “condomínios-clubes”, ofertados para todos os segmentos do mercado, do alto-padrão ao econômico. Esse movimento refletiu a expansão de um modelo imobiliário da cidade de São Paulo para os municípios da região metropolitana, dada a maior atuação das grandes incorporadoras nesse território durante o “boom” ocorrido entre 2007 e 2012 (MIOTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019).

Tone (2010, p.5) afirma que a produção crescente de condomínios verticais padronizados, definidos conforme “segmento de renda”, se tornaram um modo de hierarquizar e segregar o espaço. Segundo ela, a forma-condomínio é “predominante na produção para mercado no atual contexto do capitalismo, em que o domínio da lógica financeira sobre a lógica produtiva [...] parece finalmente abranger a produção do espaço urbano”. A autora aponta que os condomínios são vistos como uma maneira de recuperar a qualidade de vida perdida nas áreas urbanas.

Uma matéria no jornal Gazeta do Povo⁷⁴ cita que o primeiro condomínio clube de Curitiba foi lançado em 2008. Considerados uma aposta do mercado imobiliário, tiveram em 2010 seu maior número de lançamentos na cidade. Denominados na reportagem como “megaempreendimentos”, algumas justificativas para sua implantação são a segurança e o alto preço dos terrenos, o que obrigaria o empreendedor a produzir várias unidades para viabilizar seu projeto. Caracterizados por mais de 300 unidades habitacionais e diversos espaços de lazer, os megaempreendimentos são comparados a pequenas cidades, pelas suas demandas de

⁷⁴ *O fim da festa dos condomínios clubes*. Gazeta do Povo, 20/10/2012. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/imoveis/o-fim-da-festa-dos-condominios-clubes-1gzo9hlufgn8ua6yugqog9ce/>

administração e pela convivência, nem sempre harmônica, de grande número de moradores. Como benefícios da “vida coletiva” em grande escala são citados a redução dos custos, a segurança e os serviços ofertados, como áreas de lazer para crianças, adolescentes, *pets* e, eventualmente, espaços comerciais.

Outra reportagem da Gazeta do Povo, de 2014, fala sobre as tendências do mercado imobiliário⁷⁵, que seguem mudanças no comportamento das famílias e visam também despertar desejo nos consumidores. Paisagismo, áreas de lazer variadas, ambientes integrados, varanda com churrasqueira e suíte são alguns dos itens mencionados como essenciais nos projetos, renovados constantemente para atrair compradores. A matéria cita também alguns diferenciais dos empreendimentos da categoria luxo, como metragem generosa, acabamento e materiais de alto padrão, itens de tecnologia e projetos arquitetônicos inovadores. Ou seja, a arquitetura virou um “diferencial” do produto imobiliário voltado ao mercado de maior padrão.

Cabe ainda mencionar o surgimento dos apartamentos compactos, a mais recente “febre” do mercado. Esses empreendimentos, comumente localizados próximos a áreas comerciais e com fácil acesso ao transporte público, oferecem apartamentos tipo *studio* ou com um quarto e áreas comuns como lavanderia, academia, espaço *gourmet*, *coworking* e bicicletário, entre outras. Matéria de 2016 no caderno de imóveis da Gazeta do Povo sobre o bairro Padro Velho⁷⁶ cita: “tradicionalmente ocupado por moradias horizontais, o bairro tem visto crescer a oferta de empreendimentos verticais, em especial dos compactos, resultado da aposta de construtoras e incorporadoras na localidade”. A reportagem fala sobre como a proximidade com a Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR) ajudou a definir o perfil dos empreendimentos no bairro, visando atrair compradores que buscam renda com o aluguel dos apartamentos aos estudantes e ao mesmo tempo fugir da saturação de apartamentos compactos na região central.

Em 2018, a construtora Basesul lançou em Curitiba o menor apartamento do Brasil⁷⁷, com 9,8 m² de área útil. Entregues mobiliadas, as unidades do *Vivart* – localizado no Portão, em frente ao *Shopping Palladium* – contam com quarto com cama e mesa retráteis, banheiro e um armário dividido em roupeiro e equipamentos de cozinha. O projeto inclui também unidades

⁷⁵ *Ontem e Hoje. Seguindo os hábitos do consumidor*. Caderno de Imóveis, Gazeta do Povo, 16/02/2014.

⁷⁶ *Cresce a oferta de imóveis compactos no Prado Velho*. Gazeta do Povo, 29/01/2016. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/imoveis/cresce-a-oferta-de-imoveis-compactos-no-prado-velho->

⁷⁷ Segundo a matéria da Revista Haus, o “título” pertencia ao edifício Palmeiras - Nova Higienópolis, da Construtora Vitacon, em São Paulo. *Em Curitiba, construtora lança menor apartamento do Brasil, com 9,8m²*. Haus, 06/11/2018. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/haus/imoveis/em-curitiba-construtora-lanca-menor-apartamento-do-brasi/>

de 19 m², o padrão da construtora. Chama a atenção o fato de o público-alvo incluir, além de jovens que querem morar sozinhos, “investidores de apartamentos para aluguel de curta temporada, do tipo *Airbnb*”. Outro ponto importante é que, em um cenário de retração econômica, as unidades com áreas reduzidas têm mais mercado pois são comercializadas por valores menores, já que o preço dos imóveis é proporcional à sua área. Além disso, tem um grande apelo junto ao público investidor.

Por fim, vale ressaltar que no período pesquisado o mercado imobiliário produziu muito para o segmento econômico. Conforme descrito no Capítulo 1, o contexto econômico favorável e a capitalização das principais construtoras e incorporadoras levaram à inclusão de novos consumidores no mercado formal de habitação, tendência que foi reforçada com o lançamento do programa MCMV (SHIMBO, 2016; HOYLER, 2016).

O protagonismo da chamada Habitação Social de Mercado, de acordo com a definição de Shimbo (2010), pode ser visto em uma notícia divulgada pela construtora Tecnisa em 2010⁷⁸:

Comprar um imóvel próprio - sonho de maior parte da população brasileira - passou a ser um desejo tangível para os 92 milhões de consumidores que integram a nova classe C no Brasil. [...]. O aumento de renda da classe C, que passa a ter mais poder de compra, o cenário macroeconômico brasileiro favorável e os subsídios oferecidos pelo Programa Minha Casa, Minha Vida, somados a um otimismo fora do comum dos empresários, movimentaram o mercado de construção a partir de 2008.

Levando em conta a demanda habitacional potencial por 10,4 milhões de imóveis até 2016 e que a classe média popular deve dominar o mercado residencial brasileiro, a Tecnisa se preparou para ingressar no segmento econômico [...].

Tendo como pano de fundo essas informações e a discussão apresentada no Capítulo 1, elaborou-se, a partir dos dados disponíveis nos relatórios mensais da SMU com os CVCOS emitidos, uma classificação da produção habitacional efetivada entre 2010 e 2018 em Curitiba. A divisão dos empreendimentos em produtos imobiliários teve como objetivo identificar as estratégias de atuação das empresas e as localizações adotadas para as diferentes tipologias.

Conforme já mencionado, apesar de a primeira leitura dos CVCOS ter separado os usos exclusivamente habitacional e misto, a análise de alguns produtos através do *Google Earth* e do mapa cadastral da PMC levaram à opção de identificar pela presença de uso misto, na classificação proposta, apenas os empreendimentos multiuso. Nos demais casos, a presença de unidades comerciais no pavimento térreo não foi considerada significativa para criar novas categorias de produtos.

⁷⁸ *Tecnisa ingressa no segmento econômico*. 01/04/2010. Disponível em: <https://www.tecnisa.com.br/noticias/tecnisa-ingressa-no-segmento-economico/315>

Os principais elementos de diferenciação adotados na elaboração das categorias foram: (i) o total de unidades habitacionais, (ii) o número de blocos do empreendimento e (iii) a “fração adquirida” (ou área total) correspondente à cada unidade. Essa fração, nos apartamentos, corresponde à soma da área privativa da unidade com as áreas comuns e de garagem (apenas quando coberta). Como essa informação não estava disponível no relatório mensal de CVCOs, o cálculo da fração adquirida foi realizado pela autora, a partir da divisão da área construída do empreendimento pelo número total de unidades residenciais⁷⁹.

A fração adquirida das unidades foi utilizada para hierarquizar os produtos em diferentes faixas de renda, enquanto o número de unidades e blocos procurou identificar produtos de grande porte como os “condomínios-clubes” e os destinados ao programa MCMV.

A classificação proposta inclui as 9 categorias, descritas a seguir e apresentadas na figura 8:

- a) Multiuso – empreendimentos de grande porte e mais de 25 unidades destinadas a usos não habitacionais;
- b) Compacto – empreendimentos com número elevado de unidades habitacionais, concentradas em um ou dois blocos, e com área reduzida da fração adquirida (menos de 80 m² por unidade habitacional)⁸⁰;
- c) Popular de Pequeno Porte – empreendimentos com baixo número de unidades habitacionais, concentradas em um ou dois blocos, e área reduzida da fração adquirida (menos de 80 m² por unidade);
- d) Habitação Social de Mercado (HSM)⁸¹ – empreendimentos com número alto de unidades habitacionais, distribuídas em três ou mais blocos, e área reduzida da fração adquirida (menos de 80 m² por unidade). Nessa categoria foram incluídos diversos empreendimentos listados pelos órgãos oficiais como pertencentes ao MCMV, além de outros com características semelhantes⁸²;

⁷⁹ A “área construída do empreendimento” adotada no cálculo foi a “metragem construída do lote”, para os CVCOs com uso exclusivamente habitacional, e a “área liberada”, no caso dos empreendimentos com uso misto. Essa decisão teve como base informações obtidas em reunião na Secretaria Municipal de Urbanismo, mostrando que a “metragem construída do lote”, no uso misto, incluía a área dos usos não habitacionais.

⁸⁰ Ressalta-se que, especificamente no caso dos compactos, alguns empreendimentos foram identificados através de propagandas, já que não possuíam um número alto de unidades habitacionais.

⁸¹ Conforme a definição de Shimbo (2010), apresentada no capítulo 1, item 1.4.

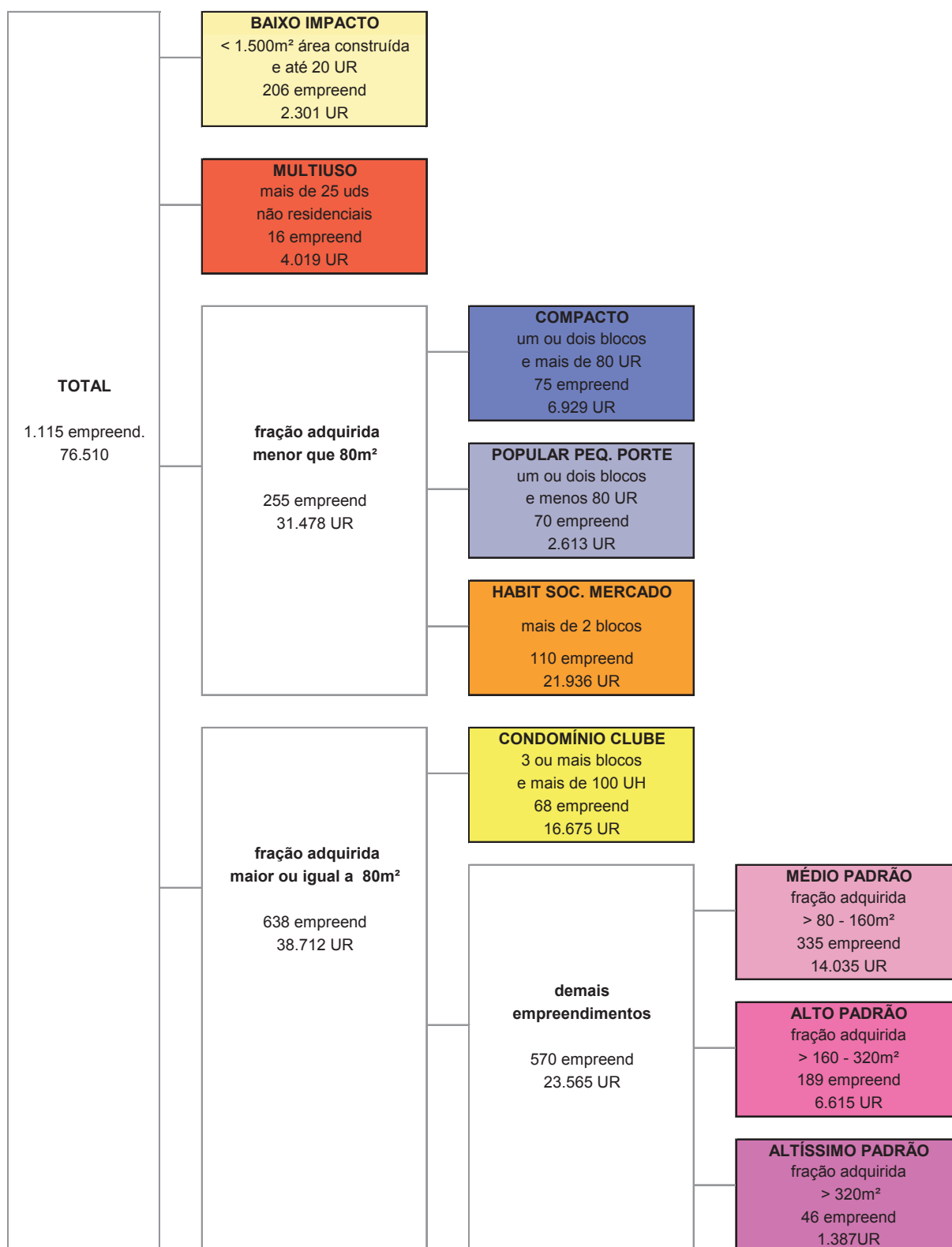
⁸² Na maioria dos casos, os empreendimentos do MCMV foram classificados como HSM. São exceção os projetos com poucas unidades habitacionais, os com área da fração adquirida acima de 80m² ou os com percentual muito

- e) Condomínio Clube – empreendimentos com número alto de unidades habitacionais, distribuídas em três ou mais blocos, e fração adquirida maior que 80 m² por unidade;
- f) Médio Padrão – empreendimentos de até dois blocos e fração adquirida entre 80 e 160 m² por unidade habitacional;
- g) Alto Padrão – empreendimentos de até dois blocos, com fração adquirida entre 160 e 320 m² por unidade;
- h) Altíssimo Padrão – empreendimentos de até dois blocos e fração adquirida maior que 320 m² por unidade;
- i) Baixo Impacto – empreendimentos com até 1.500m² de área construída total e no máximo 20 unidades habitacionais concluídas.

É importante salientar que alguns empreendimentos tiveram sua classificação revisada após a aplicação das regras apresentadas, em virtude de informações disponíveis em propagandas ou nos *sites* das construtoras. Esses casos estão indicados no campo observação da relação completa dos empreendimentos, apresentada no Apêndice 2.

pequeno de unidades financiadas pelo programa, que se dividiram entre Popular de Pequeno Porte, Compacto, Médio Padrão ou Condomínio Clube, conforme suas características.

Figura 8 – Classificação dos empreendimentos em produtos imobiliários – Curitiba, 2010-2018



Os empreendimentos listados no MCMV estão classificados como Habitação Social de Mercado, Popular de Pequeno Porte, Compacto ou Condomínio Clube, conforme suas características.

Alguns empreendimentos tiveram sua classificação definida a partir de propagandas ou descrição no site das construtoras/incorporadoras. Esses casos foram indicados na planilha completa com os dados levantados.

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU), MDR e pesquisa em periódicos/internet.

Ressalta-se que alguns empreendimentos ficam no limiar entre duas classificações, como por exemplo entre Condomínio Clube e Habitação Social de Mercado, já que quase todos os projetos de maior porte do período ofereciam diversas opções de lazer, independente da faixa de renda a que se destinavam. Nesse caso, as áreas privativas dos apartamentos são similares, e a diferença na fração adquirida depende de a área correspondente aos equipamentos de lazer e ao fato da área de garagem ser computável (em subsolo ou edifício garagem). Também há diferença no padrão dos acabamentos dos edifícios e especialmente das suas áreas comuns.

Em outro exemplo, a diferença entre Condomínio Clube e Médio Padrão se dá pelo número de blocos, normalmente relacionado ao tamanho do terreno e à possibilidade de verticalização. No entanto, em alguns casos, devido ao alto número de unidades habitacionais e à grande oferta de áreas de lazer, projetos com duas torres de apartamentos foram classificados como condomínios-clube.

Dados quantitativos referentes à classificação dos empreendimentos concluídos estão apresentados na tabela 8, e chama a atenção que metade das unidades produzidas estão em dois produtos: Condomínios Clube e Habitação Social de Mercado.

Tabela 8 – Distribuição de empreendimentos e unidades conforme classificação em produtos imobiliários

Produtos Imobiliários	Empreendimentos		Unidades Habitacionais		Média UH/Empreend
HABITAÇÃO SOCIAL MERCADO	110	10%	21.936	29%	199,42
CONDOMÍNIO CLUBE	68	6%	16.675	22%	245,22
MÉDIO PADRÃO	335	30%	14.035	18%	41,90
COMPACTO	75	7%	6.929	9%	92,39
ALTO PADRÃO	189	17%	6.615	9%	35,00
MULTIUSO	16	1%	4.019	5%	251,19
POPULAR PEQUENO PORTE	70	6%	2.613	3%	37,33
BAIXO IMPACTO	206	18%	2.301	3%	11,17
ALTÍSSIMO PADRÃO	46	4%	1.387	2%	30,15
Total	1.115	100%	76.510	100%	68,62

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

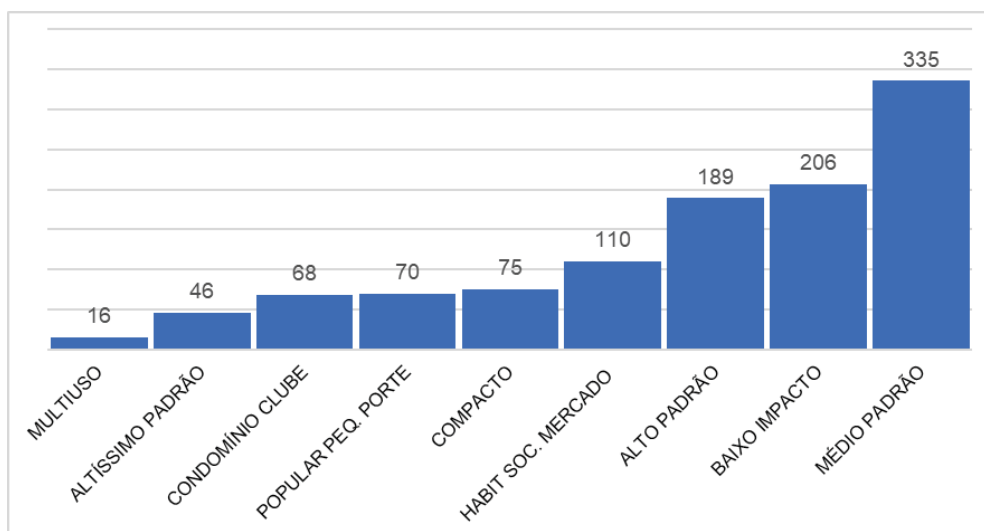
A classificação proposta foi dividida entre os empreendimentos tradicionalmente realizados pelo mercado imobiliário, especialmente o com atuação local, e os produtos considerados inovações do setor, de maior porte e normalmente trazidos por empresas de fora, até serem copiados pela concorrência.

Entre os produtos “tradicionais” estão os edifícios com uma ou duas torres voltados aos públicos de Médio, Alto e Altíssimo Padrão, os conjuntos Populares de Pequeno Porte e os

edifícios com Baixo Impacto (esses últimos, por suas dimensões singelas, nem sempre são realizados por agentes do mercado). Os produtos imobiliários considerados “inovações” do setor, especialmente no período de crescimento, são os projetos **Multiuso**, os **Condomínios-Clube** e os residenciais padronizados voltados ao segmento econômico, classificados como **Habitação Social de Mercado**. Também se incluem no nicho “inovação” os edifícios com apartamentos **Compactos**, alternativa adotada pelo mercado face à crise no setor.

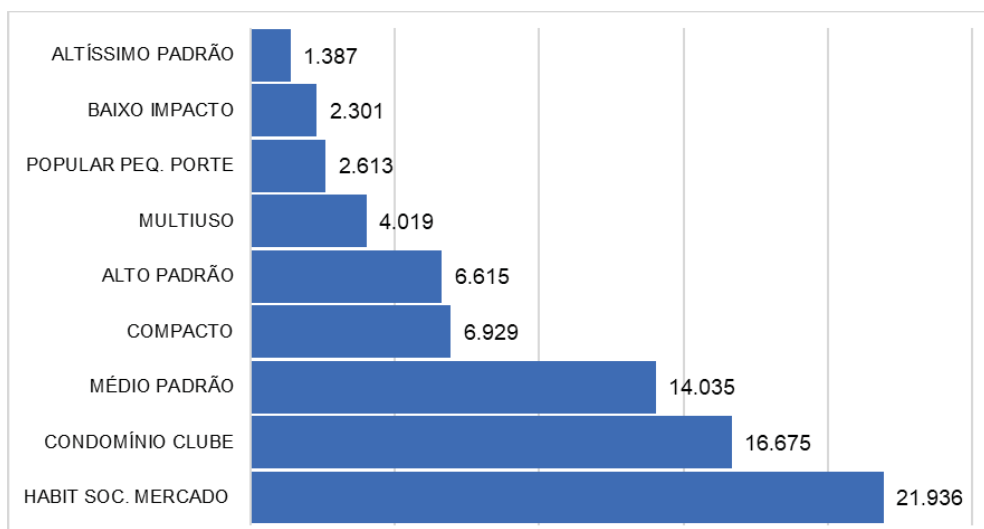
Nota-se pelos gráficos a seguir que, apesar do maior número de empreendimentos se concentrar nas categorias Médio Padrão, Baixo Impacto e Alto Padrão, respectivamente, o maior número de unidades habitacionais está nas tipologias Habitação Social de Mercado e Condomínio-Clube, que somam 38.611 apartamentos distribuídos em 178 empreendimentos.

Gráfico 12– Total de empreendimentos conforme classificação adotada



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

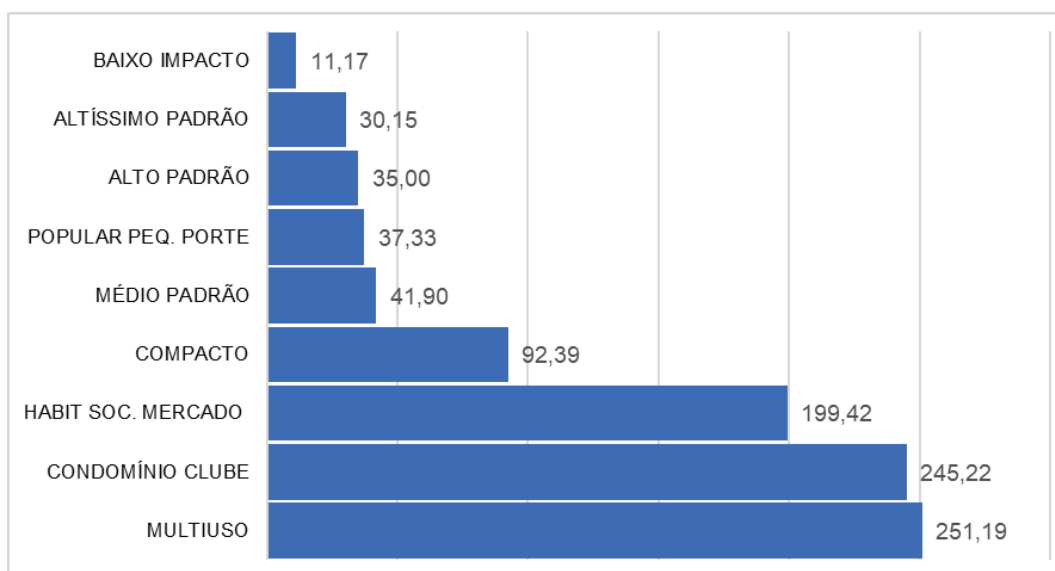
Gráfico 13 – Distribuição de unidades habitacionais conforme classificação adotada



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

No gráfico 14 é possível observar a diferença de porte entre os empreendimentos “tradicionais” e os produtos “inovadores” do período, especialmente os projetos multiuso e os condomínios clube, com média próxima a 250 unidades habitacionais por empreendimento; e os destinados à habitação social de mercado, com média de 200 moradias por projeto. Esses números demonstram a aplicação, em Curitiba, das estratégias do mercado imobiliário para aumentar seu volume de produção e potencializar seus ganhos. Essa lógica, segundo Tone (2010, p. 77), resulta na “generalização da produção de grandes condomínios verticalizados” e na reprodução da “forma-condomínio por segmento de renda” como elemento de reestruturação e segregação do espaço urbano.

Gráfico 14 – Porte dos produtos imobiliários (média UH/empreendimento)



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

A tabela 9 elenca os maiores empreendimentos do período estudado, com mais de 500 unidades habitacionais. É possível observar que praticamente todos os projetos listados foram realizados por empresas de capital aberto, com exceção de um Condomínio Clube incorporado pela AK Realty⁸³, um projeto Multiuso realizado pela Thá (que foi gerida por um fundo imobiliário), e dois projetos de Habitação Social de Mercado destinados à Faixa 2 do MCMV, construídos por firmas locais (FMM e Doria).

Outra constatação é que, com exceção de um empreendimento Multiuso e um Compacto, os outros 15 projetos concluídos com mais de 500 habitações estão classificados como Habitação Social de Mercado ou Condomínio Clube, ou seja, essa solução de grandes condomínios atendeu a diferentes faixas de renda.

⁸³ A AK Realty é uma empresa paulistana de desenvolvimento imobiliário e incorporação.

Destaca-se ainda o elevado número de blocos de alguns projetos, o que evidencia a padronização dos produtos e permite intuir o impacto desses condomínios no tecido urbano, pelo porte dos terrenos necessários para acomodar mais de 10 edifícios, possivelmente acessados por uma ou duas entradas e fechados para o restante das vias públicas.

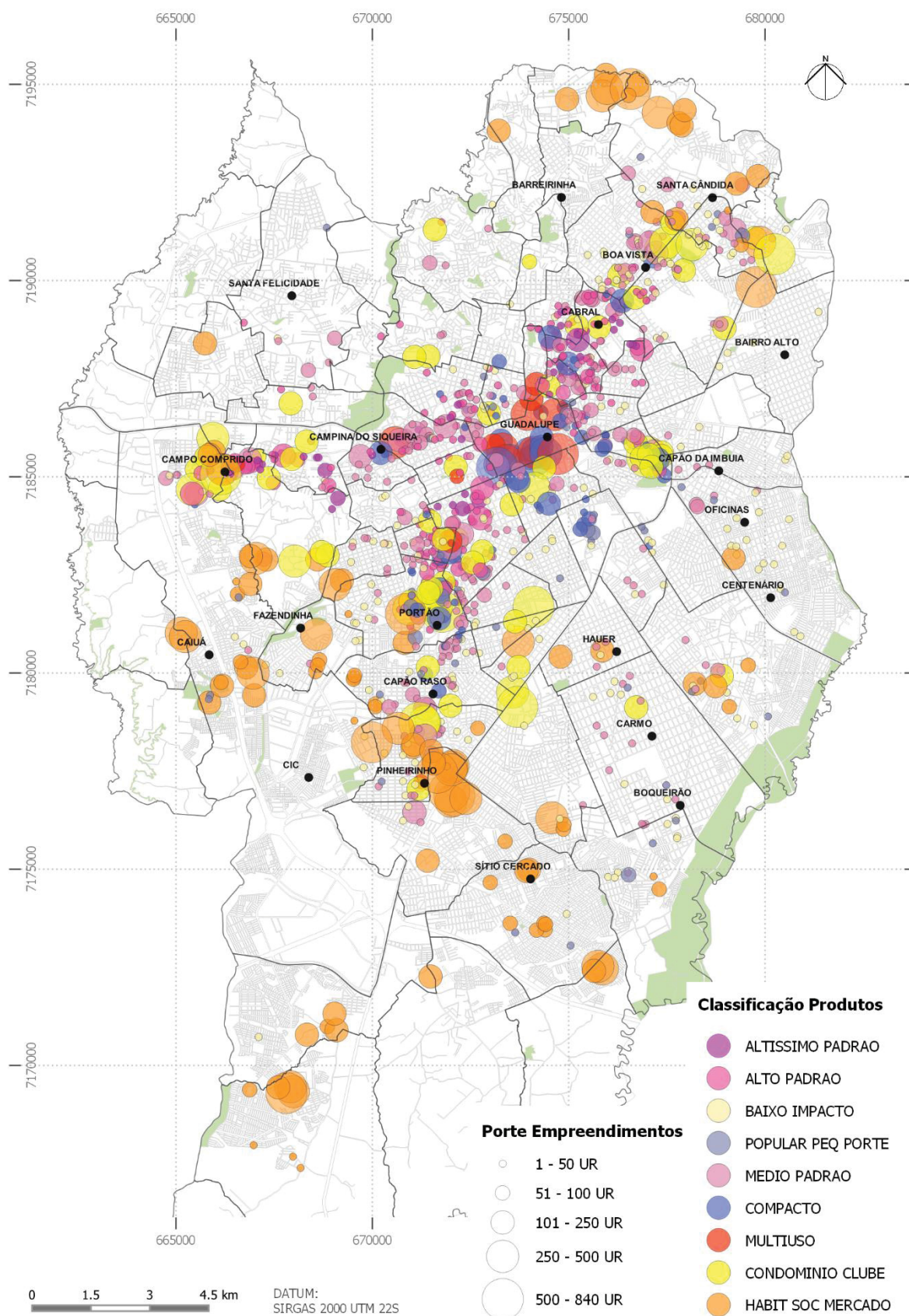
Tabela 9 – Empreendimentos com mais de 500 UH concluídos em Curitiba no período 2010-2018

Empreendimento	Incorporador	UR	Blocos	Classificação
Spazio Cosenza	MRV	840	30	HABIT SOC MERCADO
Parque Arvoredo	TENDA	750	11	CONDOMINIO CLUBE
Parque Ecoville	GAFISA / PDG	744	6	CONDOMINIO CLUBE
LifeSpace Curitiba	ROSSI / INVESPAK	732	2	COMPACTO
Fit Marumbi	TENDA	670	12	CONDOMINIO CLUBE
Village Paraná	PDG	657	8	CONDOMINIO CLUBE
Life Residence Club	AK REALTY	608	4	CONDOMINIO CLUBE
Spazio Castel di Bettega	MRV	592	8	HABIT SOC MERCADO
New Age	GAFISA	576	3	CONDOMINIO CLUBE
Up Life Pinheirinho	LIVING (CYRELA)	576	6	HABIT SOC MERCADO
Barcelona Neoville	CANET JÚNIOR	576	12	HABIT SOC MERCADO
7th Avenue Live and Work	THÁ	565	2	MULTIUSO
Botânica	ABYARA / JOTA ELE	560	5	CONDOMINIO CLUBE
Spazio Champville	MRV	552	6	HABIT SOC MERCADO
Residencial Cedros	FMM	544	34	HABIT SOC MERCADO
Cidade de Broni Residencial	DORIA	512	32	HABIT SOC MERCADO
Residencial Allegro	PDG	504	4	HABIT SOC MERCADO

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

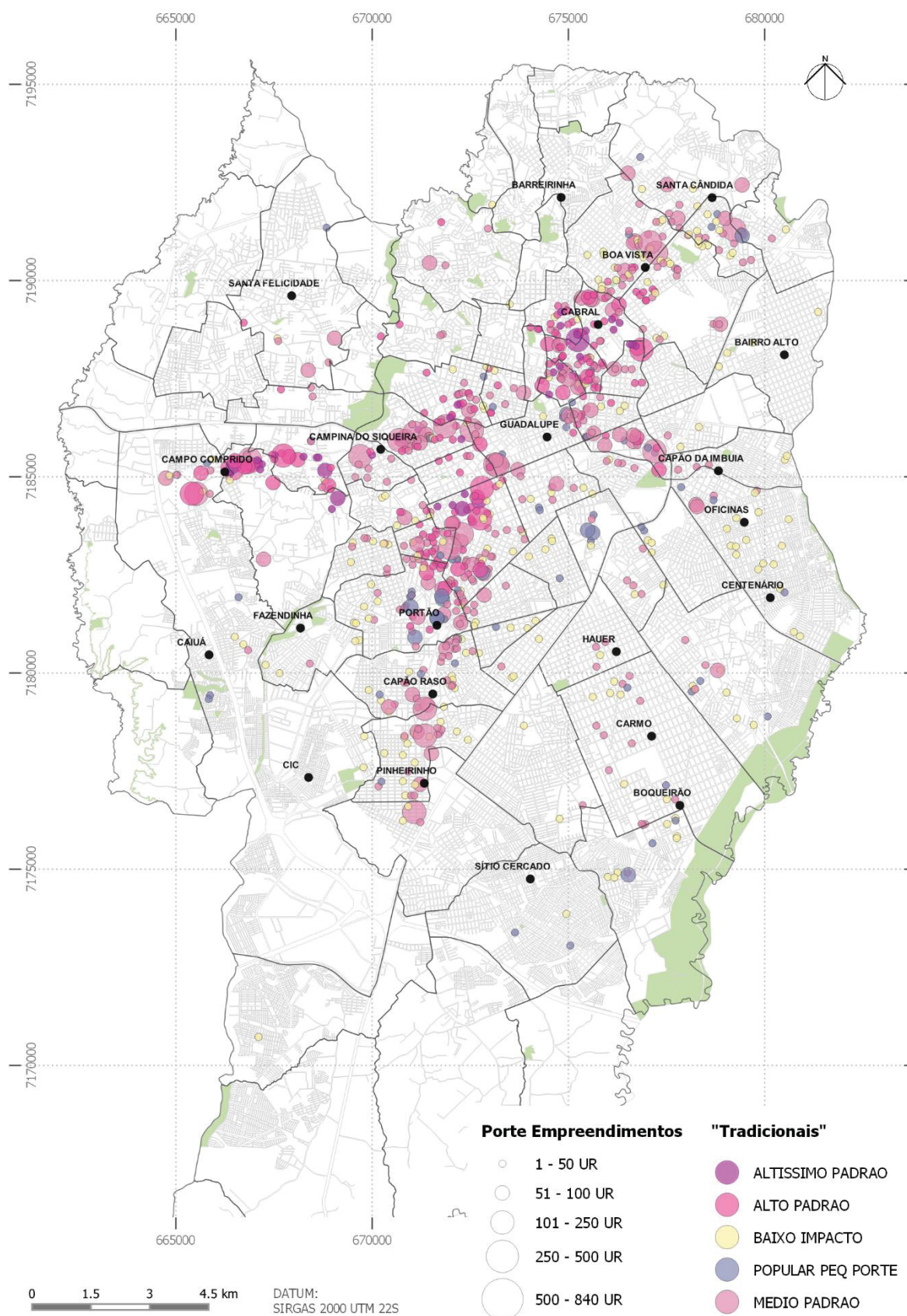
Para avançar na discussão sobre os produtos imobiliários, foram elaborados mapas mostrando seu porte e localização, e separando a produção “tradicional” da identificada como “inovação”. A distribuição espacial mostra que os produtos Multiuso e os Compactos de maior porte se localizam na área central. Os empreendimentos de Médio, Alto e Altíssimo Padrão estão concentrados nos Setores Estruturais, territórios usuais de atuação do mercado. Os Condomínios-Clube estão junto a essas áreas de atividade imobiliária consolidada, mas por vezes se afastam das localizações mais dinâmicas. Já os produtos de Habitação Social de Mercado são implantados nas regiões mais afastadas do centro, como os extremos da RIT (terminais Pinheirinho e Santa Cândida), em alguns bairros populares (Cidade Industrial, Fazendinha, Campo de Santana, Tatuquara e Sítio Cercado), e, no caso do bairro Cachoeira, ao norte, em terrenos próximos à divisa municipal de Curitiba (mapas 4, 5 e 6).

Mapa 4 – Localização dos produtos imobiliários conforme classificação adotada – Curitiba, 2010-2018



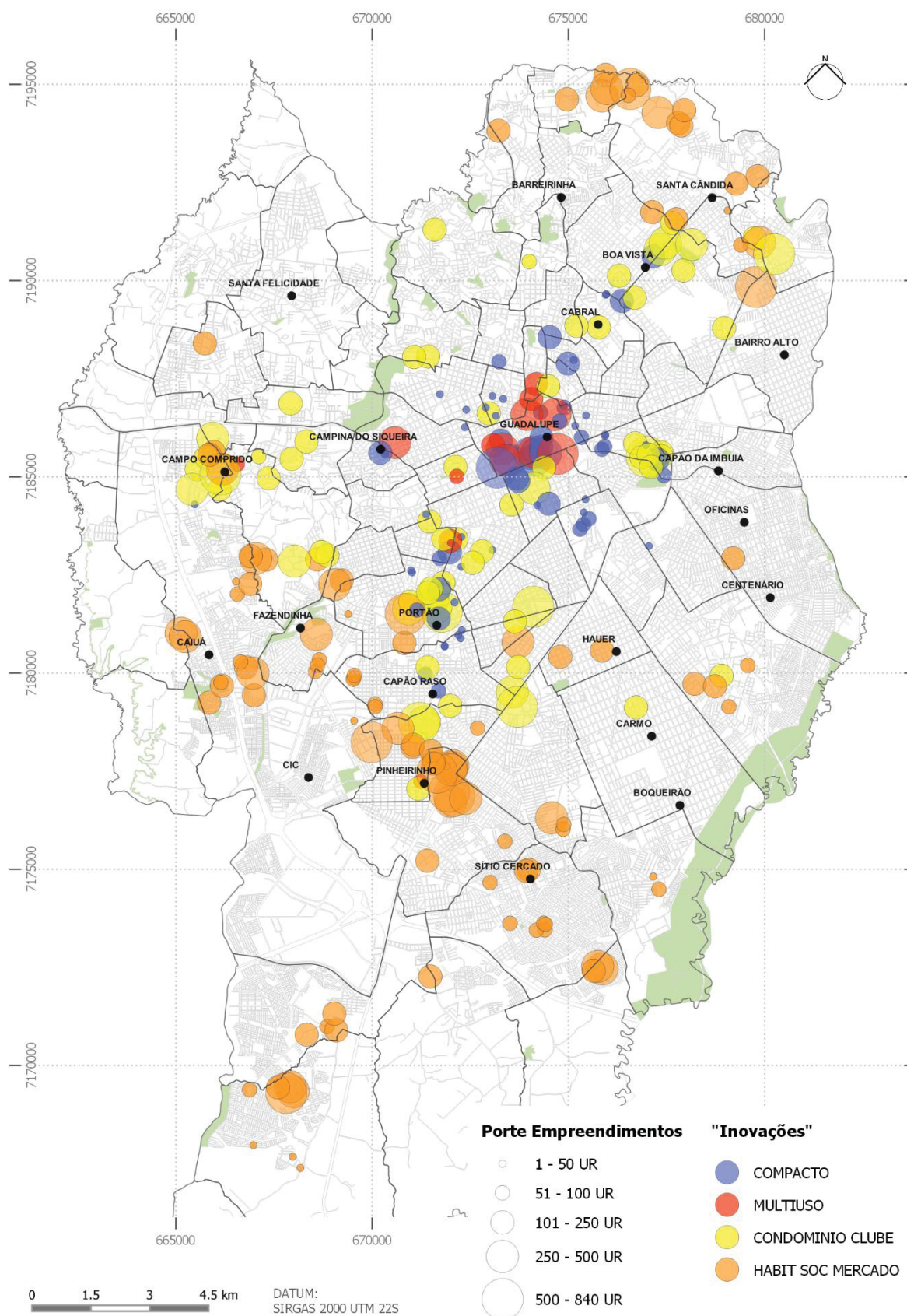
Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC, MDR e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 5 – Localização dos produtos imobiliários “Tradicionais” – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 6 – Localização dos produtos imobiliários considerados “Inovações” – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC, MDR e pesquisa em periódicos/internet.

Ao se avaliar a produção das empresas de atuação nacional que empreenderam em Curitiba, constata-se que elas foram responsáveis por 150 produtos ofertados no mercado, cerca de 13,5% do total, que somaram 42% das unidades produzidas entre 2010 e 2018 (tabela 10).

Tabela 10 – Produção das empresas atuação nacional em Curitiba, 2010-2018

Empresas	Empreend	UR	Média UR/Empreend	% Total UR	Capital Aberto
MRV	30	6.446	215	8,4%	sim
PDG	16	4.543	284	5,9%	sim
GAFISA	7	3.297	471	4,3%	sim
CYRELA	15	3.225	215	4,2%	sim
PLAENGE	23	2.792	121	3,6%	
ROSSI	13	2.729	210	3,6%	sim
THÁ	14	2.187	156	2,9%	*
TECNISA	8	1.881	235	2,5%	sim
BROOKFIELD	5	1.091	218	1,4%	**
CCDI	4	842	211	1,1%	***
REITZFELD	4	665	166	0,9%	
BASCOL	5	611	122	0,8%	
AK REALTY	1	608	608	0,8%	
ABYARA	1	560	560	0,7%	sim
TARJAB	2	284	142	0,4%	
HELBOR	2	189	95	0,2%	sim
Total	150	31.950	213	41,8%	

* Thá não tem capital aberto, mas foi gerida por um fundo de investimentos americano entre 2012 e 2016

** Brookfield fechou capital em 2014, e atualmente se chama Tegra

*** CCDI fechou capital em 2012

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Dessas 16 empresas, 11 foram consideradas como integrantes do mercado imobiliário “financeirizado”: as com capital aberto na Bovespa, mesmo que apenas por parte do período estudado, e a Thá, que teve 80% de seu controle nas mãos de um fundo de investimentos entre 2012 e 2016. No entanto, por ser uma marca com forte tradição no mercado local, e pelo fato dos produtos concluídos até 2015 terem sido elaborados antes da entrada do fundo na gestão da empresa, optou-se por mantê-la à parte da análise apresentada na tabela 11, que se refere à produção imobiliária das 10 empresas com ações comercializadas na Bolsa de Valores. Nessa avaliação, supôs-se que as empresas com capital aberto sofrem mais influência dos ditames do mercado financeiro.

Tabela 11 – Produção das empresas com capital aberto em Curitiba, 2010-2018

Empresas Capital Aberto	Empreend	UR	Media UR/E	% Total UR
MRV	30	6.446	215	8,4%
PDG	16	4.543	284	5,9%
GAFISA	7	3.297	471	4,3%
CYRELA	15	3.225	215	4,2%
ROSSI	13	2.729	210	3,6%
TECNISA	8	1.881	235	2,5%
BROOKFIELD *	5	1.091	218	1,4%
CCDI **	4	842	211	1,1%
ABYARA ***	1	560	560	0,7%
HELBOR	2	189	95	0,2%
Total	101	24.803	246	32,4%

* A Brookfield fechou seu capital em 2014, e atualmente se chama Tegra

** A CCDI fechou capital em 2012

*** A Abyara tinha capital aberto quando lançou o Residencial Botânica em 2007. A empresa foi adquirida pela Agra em 2009. O projeto foi concluído em 2013 pela construtora local JL.

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Nota-se o grande volume de unidades produzidas pelas cinco primeiras empresas listadas, todas com mais de 2.500 apartamentos concluídos. Os 101 empreendimentos realizados pelas 10 empresas com capital aberto representaram um terço do total de unidades produzidas no período em Curitiba. Outro destaque é o grande porte dos produtos, com média superior a 200 unidades residenciais por empreendimento (com exceção da Helbor).

Na tabela 12, a seguir, é possível observar que essas empresas concentraram sua atuação nos produtos inovadores, potencializando seus ganhos através do lançamento de novidades, com características supostamente “únicas”, e pela grande escala dos projetos.

Tabela 12 – Classificação dos empreendimentos das empresas com capital aberto em Curitiba, 2010-2018

Produtos Imobiliários	Empreend	UR	% UR	% Tot UH Produto
ALTÍSSIMO PADRÃO	4	272	1%	20%
ALTO PADRÃO	5	494	2%	7%
COMPACTO	3	1.083	4%	16%
CONDOMÍNIO CLUBE	38	10.508	42%	63%
HABIT SOC. MERCADO	33	8.894	36%	41%
MÉDIO PADRÃO	6	909	4%	6%
MULTIUSO	10	2.527	10%	63%
POPULAR PEQ. PORTE	2	116	0%	4%
Total	101	24.803	100%	

Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

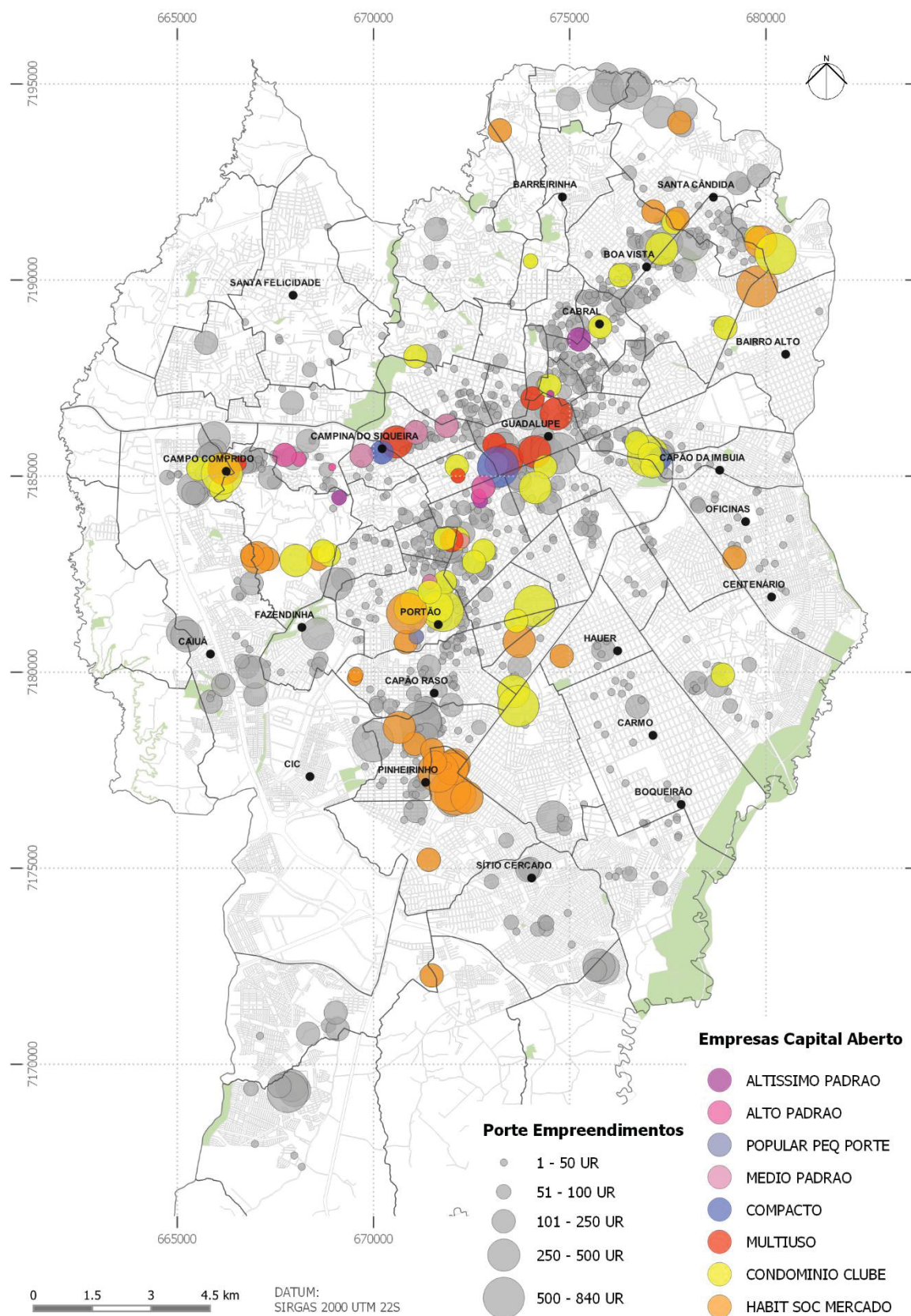
Os produtos mais executados pelas empresas de capital aberto foram Condomínio Clube, com 38 projetos e cerca de 10.500 unidades, e Habitação Social de Mercado, com 33 empreendimentos e quase 9.000 residências. Juntas, essas tipologias representaram 78% das quase 25.000 unidades habitacionais produzidas pelas 10 empresas.

Com relação ao total de unidades finalizadas de cada categoria em Curitiba (tabela 12), as empresas de capital aberto se destacaram por concluir cerca de 63% das unidades em Condomínios Clube e também 63% dos apartamentos em projetos Multiuso. Sua participação ainda foi significativa na produção de unidades para Habitação Social de Mercado, representando 41% do total da tipologia. Na sequência, vieram as unidades em empreendimentos Altíssimo Padrão (20% do total do produto) e os apartamentos Compactos (16% do total da categoria), mas que já apresentaram uma concentração bem menor da oferta apenas nessas empresas.

A distribuição espacial da produção das empresas com capital aberto destaca o grande porte dos empreendimentos, característica que não foi, no entanto, exclusividade delas, especialmente no caso da Habitação Social de Mercado (HSM). Observa-se também a concentração dos produtos imobiliários em algumas áreas, como a região central (com predominância dos projetos Multiuso e Compactos), o Setor Estrutural (preferência para os produtos de Alto e Altíssimo Padrão e opção para alguns dos Condomínios Clube, especialmente no entorno dos terminais Portão e Campo Comprido e áreas próximas ao Jardim Botânico) e a Operação Urbana Linha Verde (região onde foram implantados Condomínios Clube e também projetos de HSM, esses com destaque no entorno do terminal Pinheirinho).

De modo geral, pode-se dizer que a produção dessas empresas não alcançou as áreas mais periféricas de atuação do mercado imobiliário formal em Curitiba, o que fica visível no mapa 7. Não é possível avaliar se isso se deve a uma estratégia de segurança na aceitação dos empreendimentos pelo público local, através da oferta de melhores localizações, ou se a capitalização das empresas permitiu acesso a terrenos com valores mais altos no mercado de terras.

Mapa 7 – Distribuição espacial da produção das empresas de capital aberto em Curitiba, 2010-2018

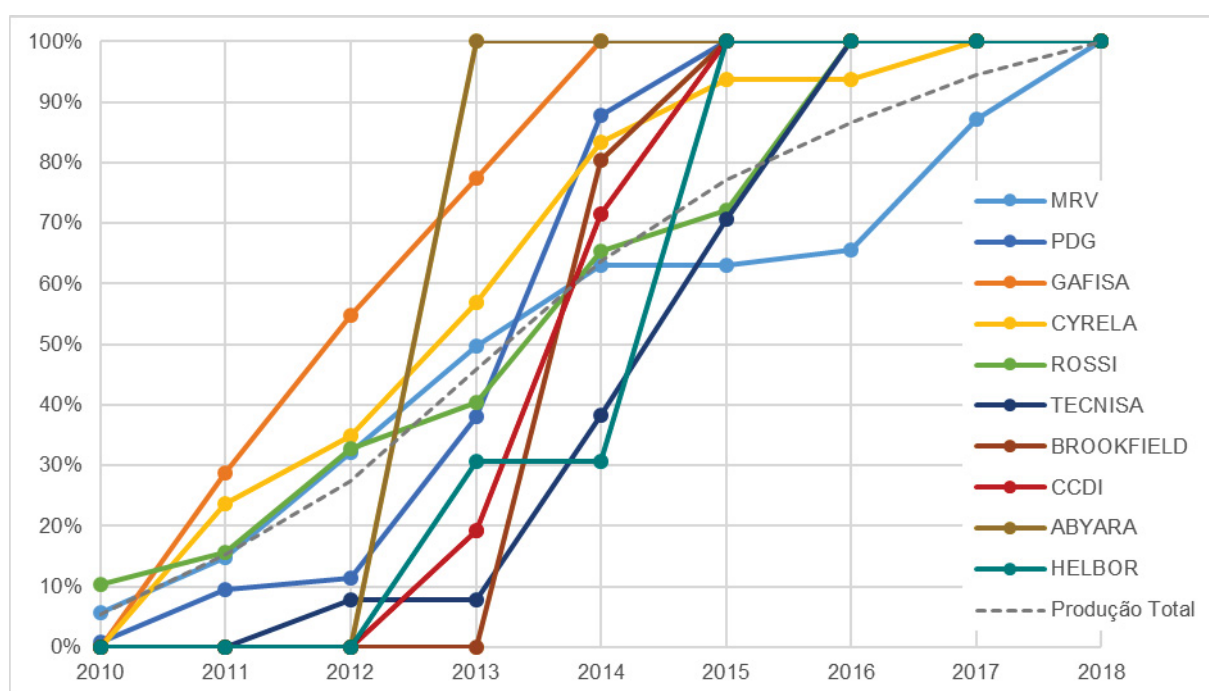


Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Uma leitura complementar sobre a produção das empresas com capital aberto é a sua distribuição temporal, apresentada no gráfico 15. É possível notar a concentração da atuação desses agentes na fase do *boom* imobiliário ocorrido no início da década de 2010, com a maioria dos seus produtos finalizados até o ano de 2015.

São exceções a MRV, com produção também nos anos de 2016 a 2018 (notam-se muitas unidades da empresa finalizadas em 2017); a Cyrela, com poucos apartamentos finalizados entre 2015 e 2017; e a Tecnisa e a Rossi, que tiveram seus últimos projetos do período concluídos em 2016. Sobre as unidades concluídas após 2015, constatou-se que, com exceção da MRV, que produziu HSM, os demais produtos entregues pelas empresas de capital aberto nesse período foram classificados como Multiuso (Tecnisa e Cyrela), Compacto (Rossi) ou Altíssimo Padrão (Rossi e Cyrela).

Gráfico 15 – Distribuição temporal das unidades finalizadas pelas empresas de capital aberto



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Uma discussão mais aprofundada sobre o comportamento do mercado imobiliário – produtos e agentes – nos diferentes momentos econômicos que ocorreram entre 2010 e 2018 será apresentada a seguir.

2.5 CICLOS DE EXPANSÃO E RETRAÇÃO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA

A análise da distribuição dos produtos imobiliários ao longo do tempo, buscando distinguir os agentes conforme seu perfil de atuação, visa obter informações sobre o comportamento do mercado em situações de crescimento e de retração econômica. Como referência para essa abordagem foi utilizado o estudo de Miotto, Castro e Sígolo (2019) sobre a dinâmica imobiliária recente na RMSP.

As autoras encontraram mudanças nas estratégias dos agentes e no perfil dos produtos nos períodos de expansão ou desaceleração do setor imobiliário. A partir de sua pesquisa, elas elaboraram uma periodização da última década em função das variações da economia e seu rebatimento na produção imobiliária, apresentada no quadro 1. Cabe ressaltar que a pesquisa de Miotto, Castro e Sígolo (2019) utiliza dados de lançamentos imobiliários, e essa pesquisa trabalha com dados de conclusão das obras (CVCOs). Portanto, há uma diferença no intervalo temporal definido para se analisar os períodos de expansão e retração identificados.

Quadro 1 – Periodização segundo as características da oferta habitacional, preços, perfil e estratégias dos agentes promotores na RMSP – 2007/2015

2007-2009	2010-2012	2013-2015
<ul style="list-style-type: none"> • elevação intensa da oferta de novas unidades, com média de cerca de 60 mil unidades/ano; • cenário de alta liquidez garantido por fundos públicos e semipúblicos; • participação relevante de grandes empresas financeirizadas; • expansão geográfica da oferta na RMSP, com aumento da participação dos demais municípios nos lançamentos; • das 166.681 unidades lançadas, 57% localizavam-se no MSP e 43% nos demais municípios da RMSP. 	<ul style="list-style-type: none"> • continuidade da elevação da oferta, com pico acima de 70 mil unidades/ano (2010); • elevação de preços das unidades mais acentuada; • permanência de participação relevante de grandes empresas; • início de retração da oferta no final do triênio; • intensificação da expansão geográfica da oferta na RMSP, com aumento da participação dos demais municípios nos lançamentos; • das 191.543 unidades lançadas, 54% localizavam-se no MSP e 46% nos demais municípios da RMSP. 	<ul style="list-style-type: none"> • retração da oferta, com média inferior a 50 mil unidades/ano e declínio a menos de 37 mil unidades/ano (2015); • mudanças na atuação e nas estratégias dos promotores imobiliários, refletindo a crise econômica do setor; • retração da expansão geográfica da oferta, com redução da participação dos demais municípios nos lançamentos e expressiva concentração no MSP; • das 146.525 unidades lançadas, 60% localizavam-se no MSP e 40% nos demais municípios da RMSP.

Fonte: MIOTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019, p.262.

Segundo as autoras, após o forte ciclo expansivo entre 2007 e 2011, o setor começou a desacelerar em 2012. Com a crise na economia nacional, que impactou emprego e renda, houve uma forte queda na produção imobiliária, com “aumento da capacidade ociosa, devolução de imóveis, queda dos estoques de longo prazo constituídos por terrenos e retorno [...] da concentração da produção nos mercados consolidados”. Também houve crescente

número de distratos, aumento do endividamento das empresas e desemprego no setor de construção civil (MIOTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019, p. 259)

A periodização adotada na pesquisa para analisar a produção imobiliária em Curitiba entre 2010 e 2018 considerou dois intervalos com características distintas. A produção finalizada entre 2010 e 2015, que corresponde à imóveis lançados no período de expansão do setor imobiliário, e a concluída no intervalo 2016-2018, iniciada quando já se faziam sentir os efeitos da crise que causou a retração da oferta. Imagina-se que a inclusão futura dos dados de 2019 e 2020 permitirá avaliar melhor a desaceleração do setor, decorrente da recessão econômica do período 2015/16.

De maneira similar ao verificado na RMSP (MIOTO; CASTRO; SÍGOLO, 2019), em Curitiba também foi diagnosticado o crescimento na oferta de unidades habitacionais e a importante participação das empresas financeirizadas no período expansão (2010-2015). A análise dos dados levantados permite observar, no período de retração (2016-2018), a redução da atividade das empresas de capital aberto, com exceção da MRV, que atua no segmento econômico. Também houve diminuição do número de empreendimentos finalizados e a redução da expansão territorial do mercado imobiliário, ainda que considerando apenas o território da capital, e não o da Região Metropolitana de Curitiba.

Outra constatação é a alteração do perfil dos produtos imobiliários conforme a fase do mercado. Enquanto no período de expansão se destacaram projetos de grande porte realizados pelas incorporadoras nacionais, no ciclo recessivo se destacaram os empreendimentos de menor porte voltados para médio, alto e altíssimo padrão, além da consolidação dos compactos como produto inovador da fase pós-crise, substituindo os condomínios clube. Essa observação condiz com a apuração de Miotto, Castro e Sígolo (2019) sobre o retorno da produção imobiliária ao mercado consolidado no período de crise.

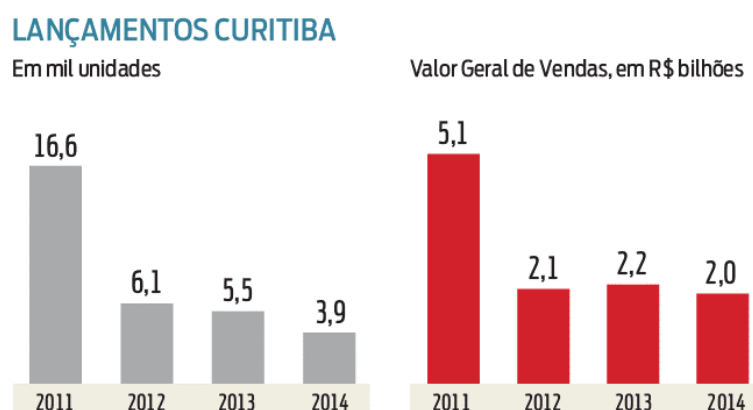
Reportagem já citada de 2012⁸⁴ fala sobre a queda no lançamento de condomínios clube em Curitiba a partir de 2011. Como justificativas de especialistas do mercado estão “a falta de terrenos próximos ao anel central compatíveis com o tamanho da construção e a diminuição da demanda reprimida”, já que “Curitiba não tem uma demanda tão grande para concentrar 600, 700 apartamentos em um só ponto. Em quatro anos já deu para atender a demanda reprimida [...]”. Além da falta de áreas de grande porte disponíveis, outra justificativa é a menor criminalidade da cidade, em relação à São Paulo ou Rio de Janeiro.

⁸⁴ *O fim da festa dos condomínios clube*. Gazeta do Povo, 20/10/2012. Referência página 105.

Outra matéria do caderno de imóveis da Gazeta do Povo, sobre a retomada do mercado imobiliário em 2014⁸⁵, citava a previsão das empresas de realizar lançamentos verticais diversificados naquele ano, “com residenciais de alto padrão, apartamentos compactos, condomínios econômicos e edifícios comerciais”. As empresas Hugo Peretti, Laguna e San Remo, todas locais e com foco no alto padrão, confirmaram lançamentos. A Swell, outra construtora local, previa lançar “edifícios residenciais em regiões consagradas pelos curitibanos: um no Cabral e outro no Batel”. O presidente do grupo Hestia afirmava que a meta da empresa era diversificação, com apartamentos compactos no centro e residenciais de alto padrão nos bairros Água Verde e Jardim das Américas. Na mesma reportagem, o gestor executivo da MRV em Curitiba à época afirmou que o segmento econômico continuava aquecido na capital, inclusive porque “muitas empresas que se aventuraram nesse mercado em 2013 anunciaram suas saídas, o que nos abre a possibilidade de ofertar mais imóveis em 2014.”

Em uma matéria de 2015 no mesmo jornal⁸⁶, sobre a queda no número unidades lançadas em 2014, o presidente da Ademi-PR afirmou que “analisar o mercado em unidades é diferente de fazê-lo em VGV, no qual essa queda praticamente não existiu. O que houve foi uma mudança no mix de oferta [...]”. É possível notar que não há queda expressiva no VGV entre 2013 e 2014, mas ocorreu uma grande redução entre 2011 e os anos seguintes, conforme mostra a figura 9, que ilustra a matéria. O texto ressalta que a redução do número de unidades lançadas em Curitiba era constante desde 2011, quando houve o pico de lançamentos na cidade (que se refletiu nas unidades concluídas entre 2013 e 2014, como constatado nessa pesquisa).

Figura 9 – Lançamentos em Curitiba, em unidades e VGV, 2011-2014



Fonte: Gazeta do Povo, 2015

⁸⁵ *Um novo horizonte se desenha. Capital recebe nova onda de novos.* Gazeta do Povo, 02/02/2014. Ressalta-se que os lançamentos realizados em 2014 provavelmente foram concluídos entre os anos de 2016 e 2018.

⁸⁶ *Fatura de imóveis novos fica para trás.* Gazeta do Povo, 02/03/2015. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/fatura-de-imoveis-novos-fica-para-tras-8fn7ifg25cvw3d3nb5wfjv2tn/>

Ainda sobre a mudança do perfil dos empreendimentos no período, uma notícia sobre o prêmio “Top Imobiliário”⁸⁷ apresentava as empresas vencedoras em 2015 na RMSP: Gafisa, na construção e incorporação; e Abyara Brokers, na comercialização. O vice-presidente comercial da Abyara afirma na reportagem que o altíssimo padrão não tem crise. “Quem sofre é a classe média. Alto luxo tem pequena produção e demanda estável”. A empresa elencava em sua carteira de vendas desde imóveis do segmento econômico até produtos de altíssimo padrão.

A matéria cita que a única faixa do mercado com crescimento de vendas de imóveis novos entre 2014 e 2015 foi a com preços até R\$ 225.000, valor que era o teto do MCMV faixas 2 e 3 para a RMSP na época⁸⁸. Um empreendimento destacado como bem-sucedido nessa faixa de preço foi o *Barra Viva*, da Gafisa, edifício de 18 pavimentos com 221 unidades de 31m² (1 quarto) localizado na Barra Funda, em São Paulo. Bruno Vivanco, da Abyara, comenta que “a deficiência do mercado é conseguir atender essa faixa [de renda]”. Só que o “baixo” valor de comercialização não necessariamente atinge o público onde se concentra a demanda habitacional. As características do imóvel citado se relacionam mais ao perfil do jovem que vai morar sozinho do que às famílias que vivem de aluguel ou em áreas irregulares na periferia.

O CEO da Gafisa fala também sobre o conceito de economia compartilhada adotado nos lançamentos da empresa: *Smart Santa Cecília* e *Smart Vila Madalena*, com *studios* e apartamentos de um e dois quartos: “moradores terão acesso a facilidades [...] como aluguel de carros e bicicletas, além da reserva de apartamento mobiliado para acomodar visitas”. Vale ressaltar que, apesar da área reduzida, os edifícios estão em bairros valorizados na cidade, e oferecem uma variedade de áreas de lazer e de serviços aos moradores, atingindo um público que não necessariamente se encaixa no perfil “baixa renda” relacionado ao valor de financiamento do imóvel – entre R\$ 200 e 350 mil. Ainda, visando a outra ponta do mercado, a empresa lançou dois empreendimentos de alto padrão, em regiões já consagradas da cidade de São Paulo – Ibirapuera e Alto de Pinheiros – com valores de venda na casa dos milhões.

Esse movimento também ocorreu em Curitiba. Reportagem do início de 2014 no jornal *Gazeta do Povo*⁸⁹ afirma que o público de alto poder aquisitivo estava na mira das incorporadoras. Citando o segmento luxo como promissor, a notícia elencava “novos projetos

⁸⁷ *Gafisa e Abyara são as grandes campeãs*. Estado de São Paulo, 09/06/2016. Em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,gafisa-e-abyara-sao-as-grandes-campeas,10000056000>

⁸⁸ *Minha Casa Minha Vida eleva teto de imóveis enquadrados no programa*. Portal G1, 28/10/2015. Em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/10/governo-sobe-para-r-225-mil-preco-do-imovel-do-minha-casa-minha-vida.html>

⁸⁹ *Luxo é segmento promissor em Curitiba*. *Gazeta do Povo*, 12/01/2014.

residenciais verticais” dos grupos locais Laguna, San Remo e Hugo Peretti. Fala também sobre a parceria entre a AG7 e a Thá para lançar o Mandala⁹⁰, empreendimento que iria ganhar o Prêmio Master Imobiliário⁹¹ na categoria produto em 2014. Concluído em 2017, o projeto conta com diversas áreas de lazer, arquitetura “autoral” e sofisticação nos acabamentos e soluções técnicas oferecidas. Também visavam o segmento alto padrão projetos das construtoras de capital aberto citados na reportagem: dois lançamentos da Cyrela (*1550 Batel e Dom*) com VGV de R\$ 130 milhões, e o Palácio Imperial, empreendimento da Rossi no bairro Alto da Glória, com VGV estimado em R\$ 43 milhões. Outro lançamento desse segmento, o *Gran Vert*, no bairro Cabral, reuniu as incorporadoras Cyrela, Rossi e LN.

Matéria da Gazeta do Povo⁹², agora sobre o segmento “supereconômico”, usa dados da Ademi-PR para falar sobre o lançamento de novos empreendimentos desse perfil em 2015, após um período de retração na oferta de novas unidades. Entre as razões para o crescimento do segmento em Curitiba estão o “ajuste no preço dos terrenos, que permitiu aos incorporadores viabilizarem seus projetos” e a elevação do teto dos imóveis enquadrados no programa MCMV, que passou de R\$ 170 para R\$ 200 mil na RMC. Outro dado relevante é o crédito disponível, garantido pelo FGTS e com taxas atrativas, para atender a demanda do segmento. São citados lançamentos da MRV, da Andrade Ribeiro e da Fontanive nesse padrão.

A reportagem aponta ainda que, depois dos supereconômicos (que correspondem à classificação HSM da pesquisa), o segmento que mais cresceu no ano de 2015 foi o médio padrão, com aumento de 36% no número de novos apartamentos à venda, já que essa tipologia, com plantas de dois e três dormitórios, atende grande parte das famílias. O consultor de pesquisa de mercado da Ademi-PR, entrevistado pelo jornal, afirma que “a parcela de mercado que esta faixa atende é muito significativa. Este é tanto o imóvel de entrada da classe média, quanto o de quem busca fazer um *upgrade*”. Por fim, o texto informa que o segmento com maior estoque de unidades em Curitiba era o de apartamentos de um quarto, possivelmente devido à conclusão de diversos empreendimentos Compactos e Multiuso com essa tipologia em 2015.

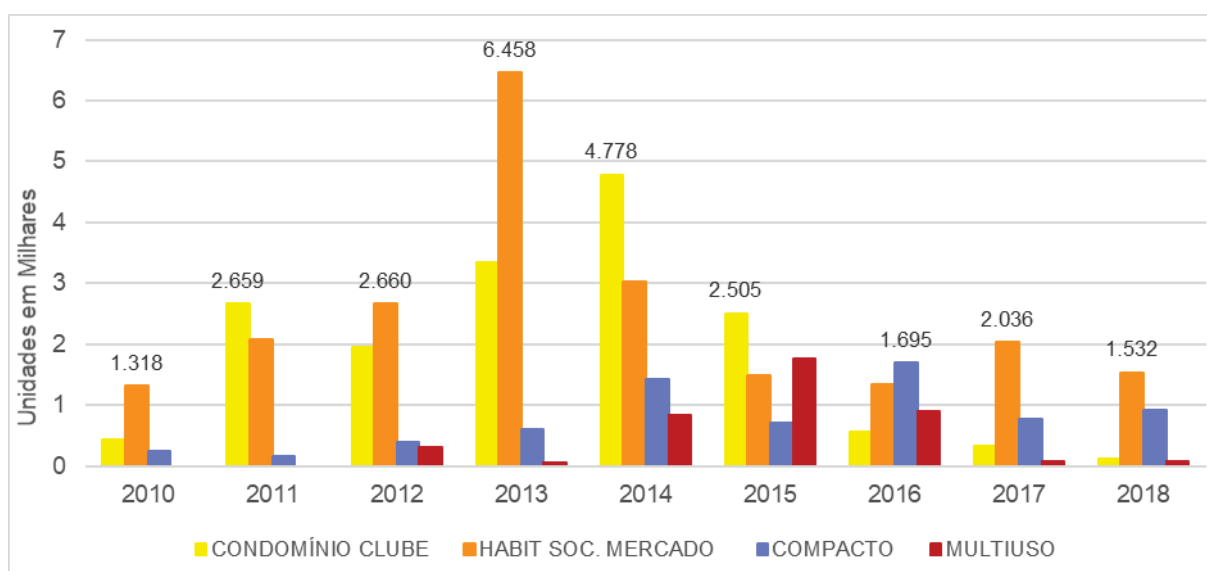
⁹⁰ Apesar de citado como “luxo” na reportagem, o empreendimento foi classificado como Alto Padrão nessa pesquisa, por conta da fração média das unidades (260m²).

⁹¹ O prêmio foi criado em 1994 pela Fiabci-Brasil (representante nacional da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias) e o Secovi-SP (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo), com o objetivo de reconhecer e divulgar a excelência profissional no setor imobiliário brasileiro, premiando as empresas e os profissionais que mais se distinguem a cada ano. Informações em: <http://www.premiomasterimobiliario.com.br/site/>

⁹² *Oferta de apartamentos econômicos volta a crescer em Curitiba*. Gazeta do Povo, 12/02/2016. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/imoveis/oferta-de-apartamentos-economicos-volta-a-crescer-em-curitiba-1pk75gx8qfwbpowomrvuxao3/>

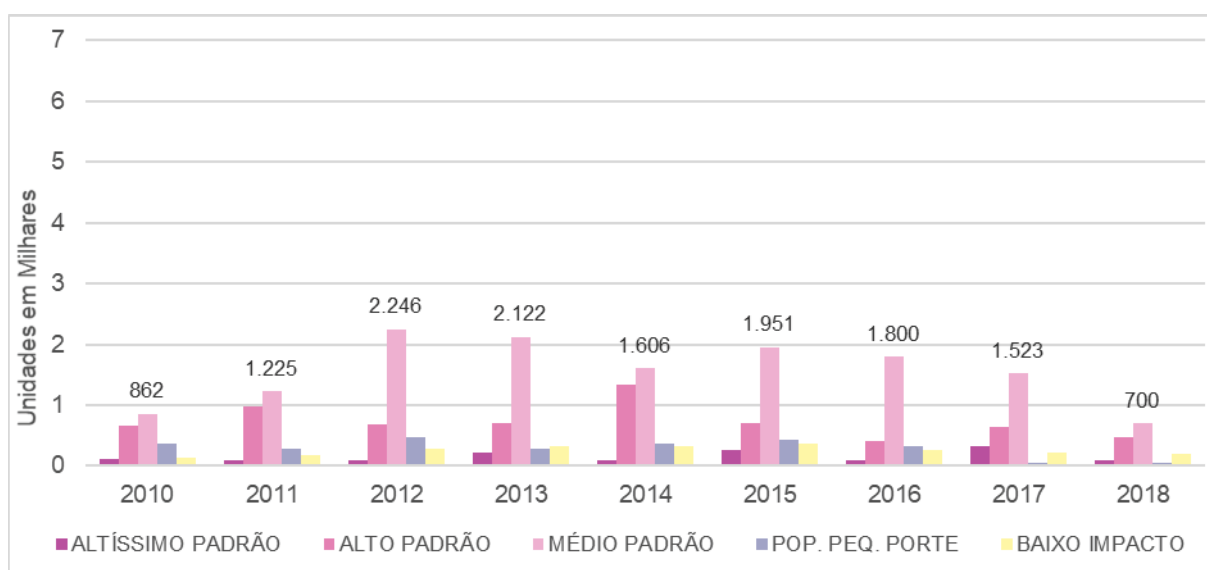
A distribuição dos produtos imobiliários finalizados em Curitiba ao longo do período pesquisado está apresentada abaixo. Nota-se o pico de conclusão dos produtos voltados à Habitação Social de Mercado em 2013, com 6.458 unidades; e dos Condomínio Clube em 2014, com quase 5.000 apartamentos. Nos anos seguintes as unidades concluídas decrescem, e o produtos inovadores que se destacam são, em 2015, ainda os Condomínios Clube, mas com metade das unidades do ano anterior, e em 2016 os Compactos, mas com um número menos expressivo de habitações. Em 2017 e 2018, retorna a HSM. Os produtos tradicionais têm a distribuição da produção mais estável, e o ano de 2016 é o único em que a tipologia Médio Padrão superou todas as demais, inclusive as inovadoras, em número de unidades concluídas.

Gráfico 16 – Distribuição anual dos produtos imobiliários, “Inovações” – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

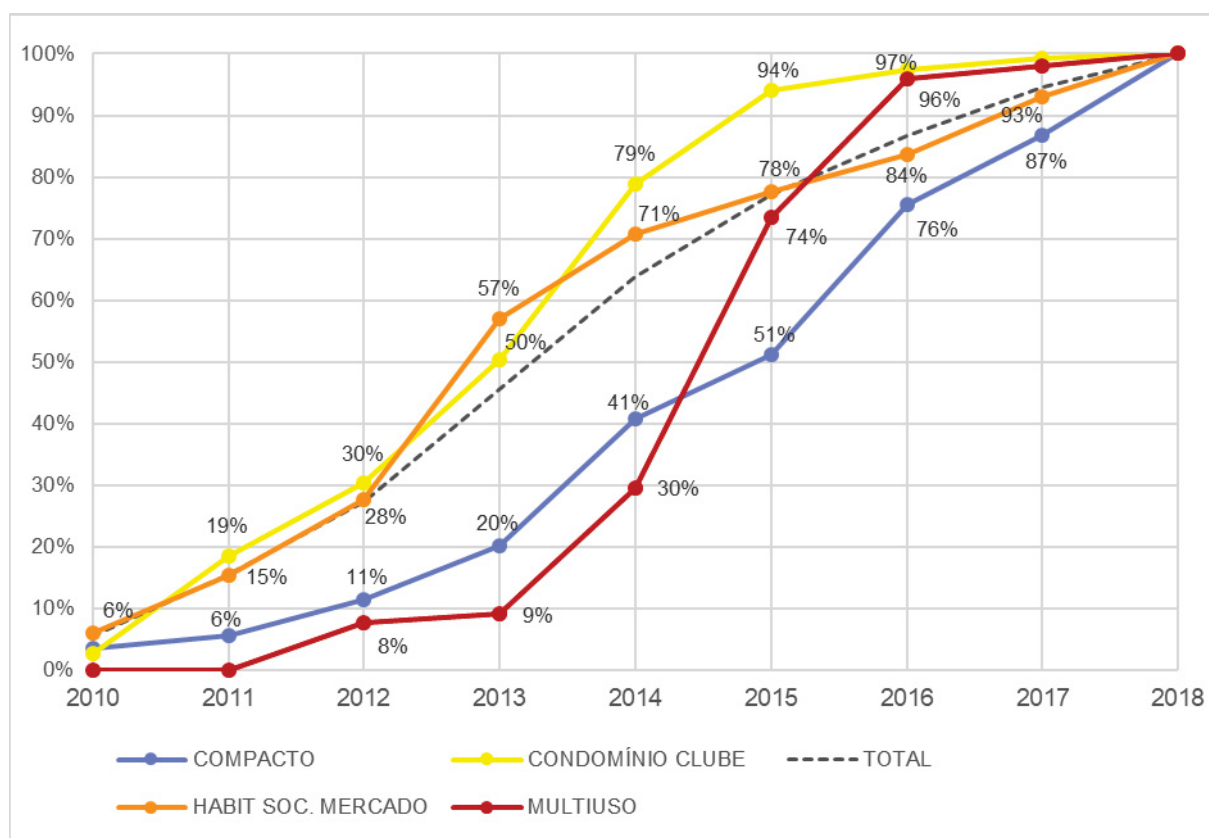
Gráfico 17 – Distribuição anual dos produtos imobiliários, “Tradicionais” – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

A mudança no perfil dos produtos entregues ao longo do tempo pode ser observada também nos gráficos 18 e 19, que mostram a distribuição percentual acumulada das unidades habitacionais de cada tipologia em relação à distribuição total, separadas nas categorias “Inovação” e “Tradicionais”.

Gráfico 18 – Percentual acumulado de unidades habitacionais conforme classificação, em relação ao total da tipologia, Produtos “Inovação” - Curitiba 2010-2018



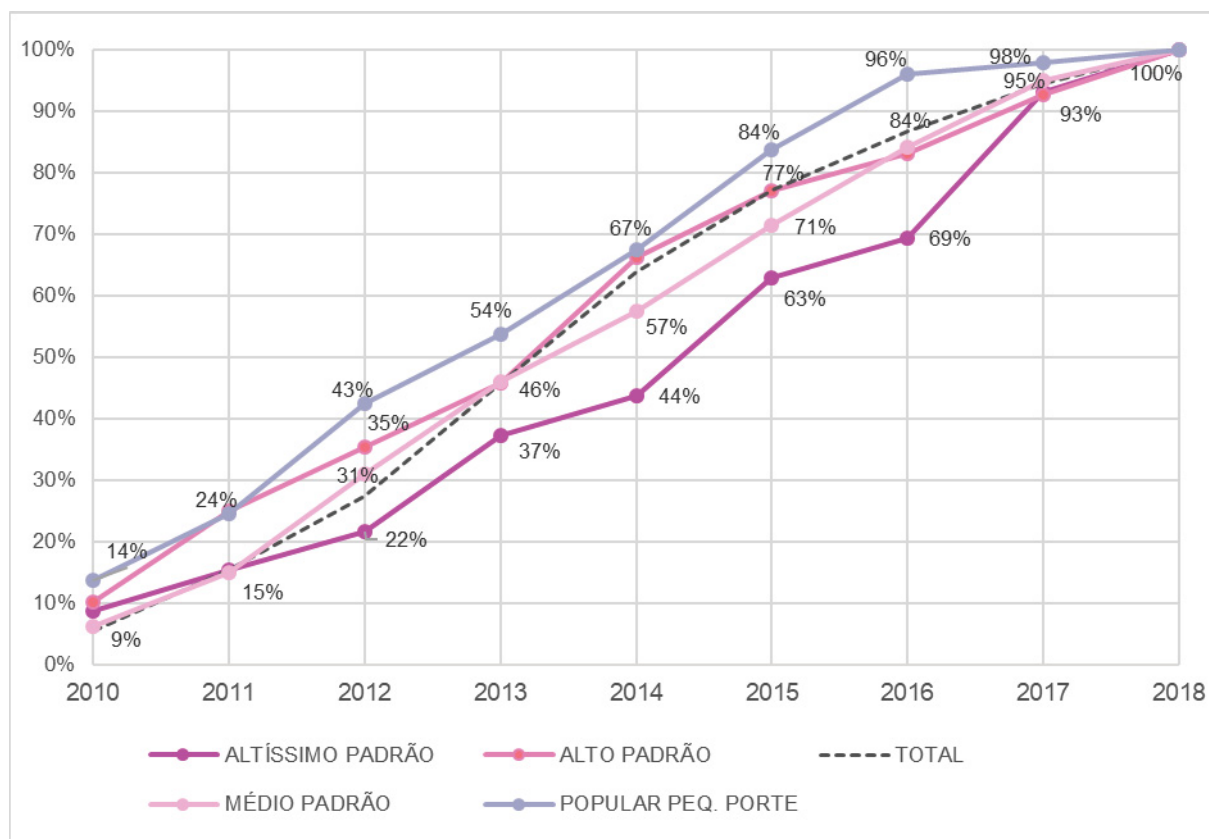
Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Os Condomínios Clube, estrelas da fase de expansão do mercado, praticamente desapareceram depois de 2015, enquanto os Multiuso tiveram seu crescimento concentrado entre 2013 e 2016, muitos lançados ainda na fase de otimismo do setor. Já a Habitação Social de Mercado, relacionada à concessão de créditos do MCMV, não se distanciou tanto da curva com a distribuição da produção total.

O crescimento dos Compacts se intensifica a partir de 2014, com um grande volume de unidades concluídas entre 2015 e 2016. Outro dado que corrobora a expansão da categoria é a evolução das frações médias das unidades ao longo dos anos. As áreas máximas oscilam e tem grande variação, mas as menores frações adquiridas entre 2010 e 2016 eram sempre próximas a 40 m². Já nos anos de 2017 e 2018 as menores frações encontradas em Curitiba

foram inferiores a 30 m² (área total) em alguns empreendimentos do tipo *studio*, o que significa uma área útil ainda menor.

Gráfico 19 – Percentual acumulado de unidades habitacionais conforme classificação, em relação ao total da tipologia, Produtos “Tradicionais” - Curitiba 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Os produtos tradicionais, com menor número de unidades e normalmente voltados ao mercado “clássico” do setor, de renda superior, são construídos não apenas pelas grandes incorporadoras, mas também por empresas locais de diferentes portes. Sua conclusão ao longo do período acompanha a curva de distribuição temporal da produção total, o que mostra que sua concepção, justamente por ser tradicional, não está tão atrelada a momentos específicos do mercado. A diferença entre os períodos de expansão e retração econômica é visível apenas na quantidade de unidades concluídas por ano. Destaca-se com movimento um pouco diferente dos demais apenas o segmento Altíssimo Padrão, que teve 30% do total das suas unidades concluídas nos anos de 2017 e 2018 (gráfico 19).

Nesse padrão se destacam projetos das incorporadoras Laguna, Plaenge, Partilha, Giacomazzi, San Remo e Porto Feliz, bem como das empresas de capital aberto Cyrela e Rossi. A San Remo concluiu em 2015 o empreendimento mais luxuoso da cidade até então, o *Palazzo Lumini*, localizado no Ecoville. Com 30 unidades e fração média de quase 1.400 m² por

apartamento (área privativa de 875 m²), o projeto conta com serviços como gastronomia 24h, *pet care* e assistência nas piscinas e quadras de tênis. No quesito segurança, o condomínio é monitorado por câmeras térmicas, desenvolvidas com tecnologia militar, além de câmeras IP *megapixel* para o controle de vídeos e de acessos⁹³. Esse aparato condiz com a afirmação de Tone (2010, p. 75-76): quanto mais alto o padrão do empreendimento, mais rígidas são as regras impostas para garantir a segurança e controlar a circulação de não-moradores.

Segundo a autora, o *marketing* imobiliário busca criar situações de monopólio e vender características únicas, de modo a garantir mais e mais lucro ao setor (TONE, 2010, p. 73). Não à toa, entre as frases utilizadas na divulgação de alguns dos projetos de alto padrão em Curitiba no período estão: “Escolha ser exclusivo”; “Um novo ícone [...] surge na região de maior prestígio de Curitiba”, “Você merece um lugar assim”, “Viva o estilo da Alameda Dom Pedro”, “Um projeto único no melhor do Ecoville”, “Você fez por merecer”, entre outras.

A tendência de crescimento dos produtos de alto padrão deve continuar por mais alguns anos. Matéria de 2018 na Revista Imóvel Magazine⁹⁴ afirma que o mercado imobiliário de luxo manteve o crescimento, mesmo durante a crise. Em Curitiba, segundo dados da Ademi-PR, foram 62 lançamentos desse padrão na primeira metade de 2018, um crescimento de 226% em relação ao mesmo período de 2010. Reportagem no jornal Plural⁹⁵ cita que, apesar de ser um nicho específico, o público para esse segmento sempre existe e o investidor compra quando os imóveis têm os valores reduzidos devido a uma crise. Os bairros mais procurados para esses produtos são Batel, Ecoville e Bigorilho, mas Cabral, Juvevê e Ahú também se destacam.

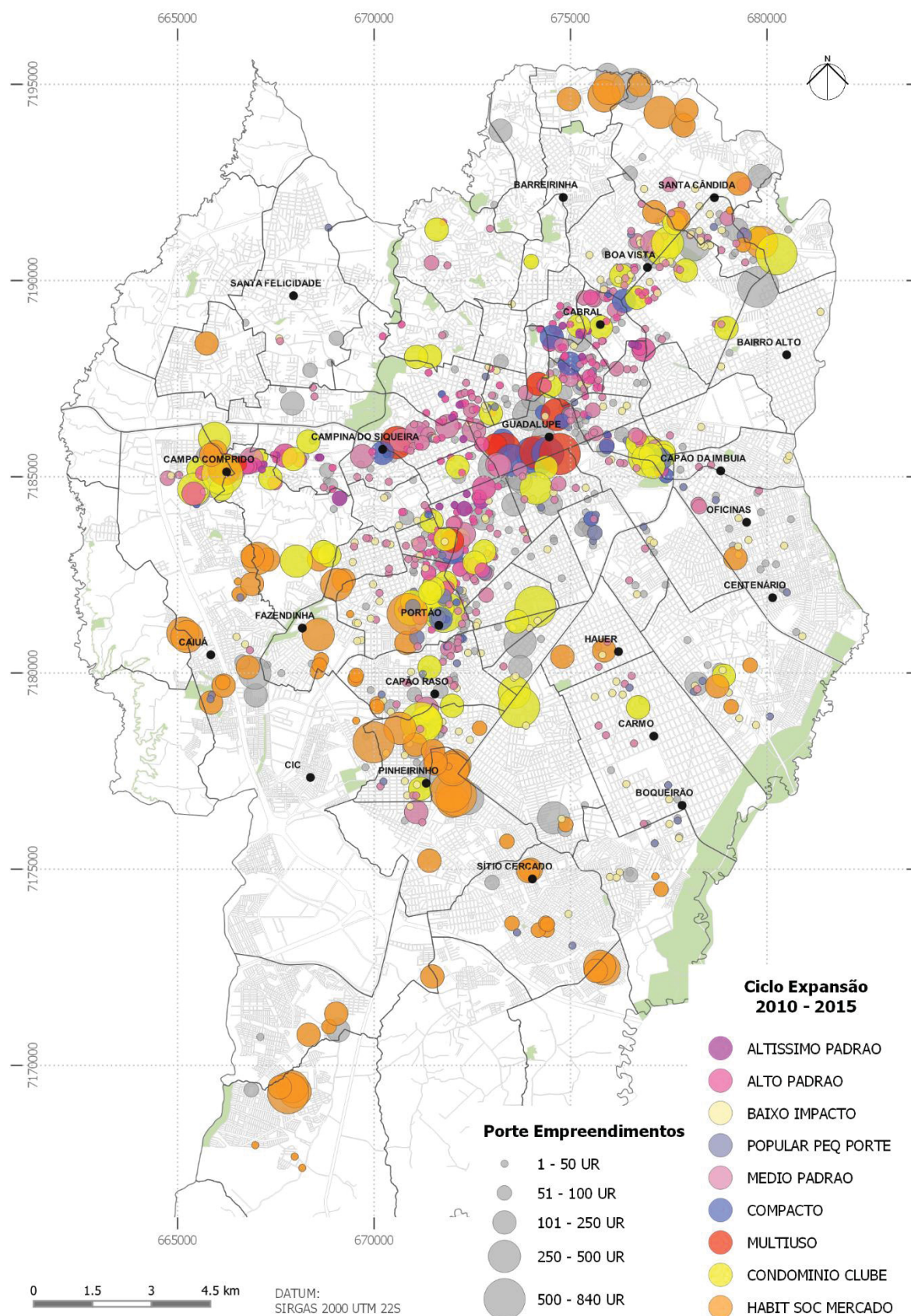
As mudanças nos produtos imobiliários concluídos em Curitiba durante as fases de expansão (2010-2015) e retração (2016-2018) do mercado podem ser observadas também espacialmente. Os mapas 8 e 9, com a produção de cada período, são apresentados a seguir. O período de retração analisado é bem mais curto, o que contribui para o menor número de empreendimentos concluídos. Mas, além desse fato, chama a atenção entre os dois mapas a diferença nas características dos produtos finalizados, tanto na classificação quanto no porte. Essas mudanças ficam mais evidentes na análise da produção das empresas conforme seu perfil, apresentada na sequência.

⁹³ Informação disponível em: <http://palazzolumini.com.br/palazzo-lumini.html>

⁹⁴ *Mercado imobiliário de luxo cresce em Curitiba*. Revista Imóvel Magazine, 03/08/2018. Disponível em: <https://www.imovelmagazine.com.br/industria-imobiliaria/mercado-imobiliario-de-luxo-cresce-em-curitiba/>

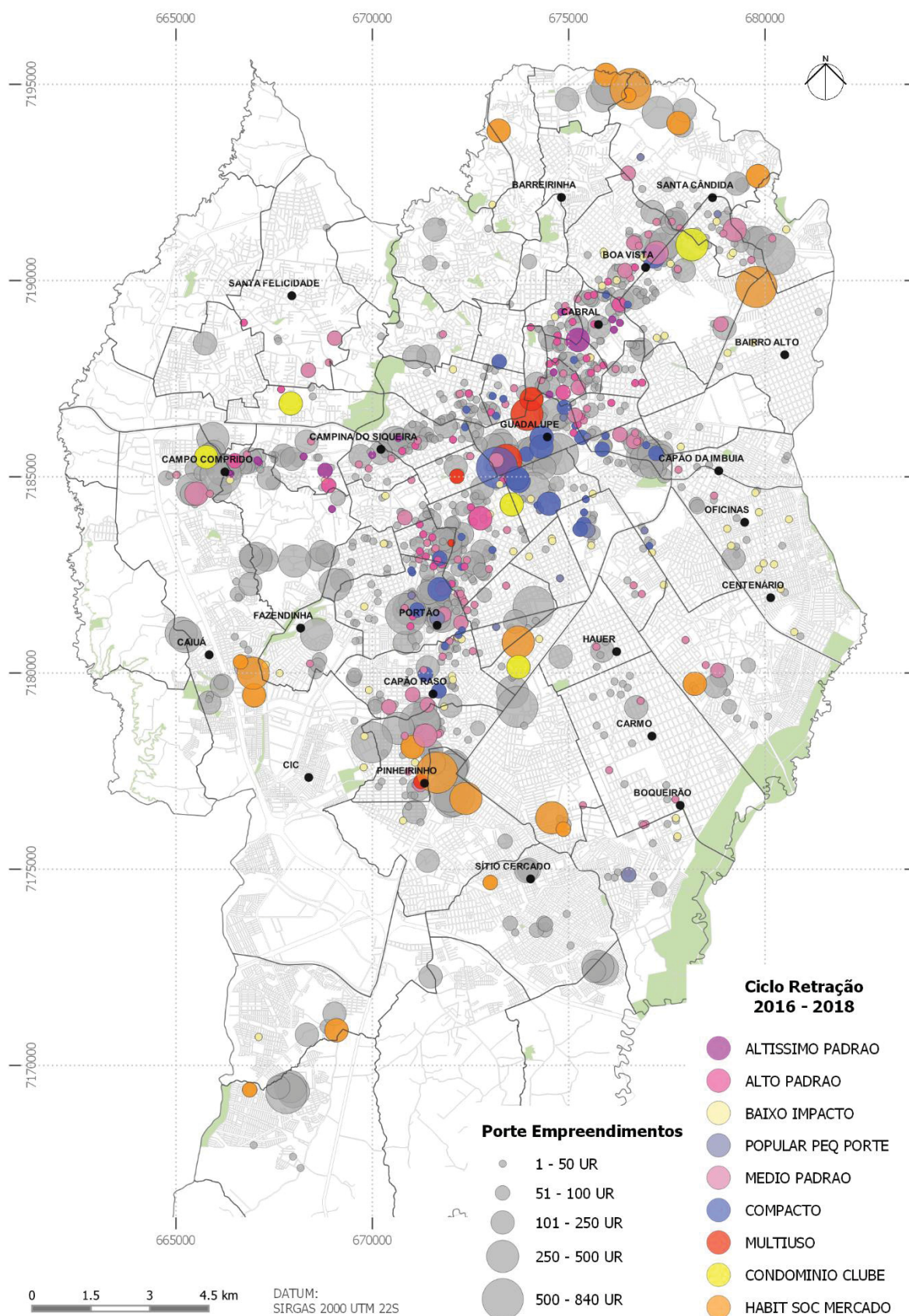
⁹⁵ *Na crise, mercado de imóveis de luxo cresce 250% em Curitiba*. Plural, 09/09/2019. Em: <https://www.plural.jor.br/noticias/vizinhanca/na-crise-mercado-de-imoveis-de-luxo-cresce-250-em-curitiba/>

Mapa 8 – Distribuição espacial da produção imobiliária do período de expansão (2010-2015) em Curitiba



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 9 – Distribuição espacial da produção imobiliária do período recessivo (2016-2018) em Curitiba



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

A análise ano a ano da produção das principais empresas que atuaram em Curitiba reforça as constatações apresentadas, como pode ser observado na tabela e gráficos a seguir, que ilustram a atuação dos grupos de empresas com perfis similares.

Tabela 13 – Distribuição anual da produção das principais empresas do período 2010-2018 em Curitiba

Empresas		Empreend	UR	% Total UR	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Capital Aberto	MRV	30	6.446	8,4%	6%	9%	17%	17%	13%		2%	22%	13%
	PDG	16	4.543	5,9%	1%	8%	2%	27%	50%	12%			
	GAFISA	7	3.297	4,3%		29%	26%	23%	23%				
	CYRELA	15	3.225	4,2%		24%	11%	22%	26%	10%		6%	
	ROSSI	13	2.729	3,6%	10%	5%	17%	8%	25%	7%	28%		
	TECNISA	8	1.881	2,5%			8%		30%	32%	29%		
	BROOKFIELD	5	1.091	1,4%					80%	20%			
	CCDI	4	842	1,1%				19%	52%	29%			
	ABYARA	1	560	0,7%				100%					
	HELBOR	2	189	0,2%				31%		69%			
	SUBTOTAL	101	24.803	32,4%	3%	11%	12%	19%	29%	9%	6%	6%	3%
Atuação Nacional	REITZFELD	4	665	0,9%			34%	22%	44%				
	BASCOL	5	611	0,8%		10%	12%	12%		66%			
	AK REALTY	1	608	0,8%						100%			
	TARJAB	2	284	0,4%				60%	40%				
	SUBTOTAL	12	2.168	2,8%	0%	3%	14%	18%	19%	47%	0%	0%	0%
Regional/ Local	PLAENGE	23	2.792	3,6%	10%	5%	12%	25%	6%	16%	13%	8%	4%
	THÁ	14	2.187	2,9%		7%	17%	3%	11%	38%	16%	3%	5%
	INVESPAK	6	1.573	2,1%	15%		37%	32%	17%				
	SUBTOTAL	43	6.552	8,6%	8%	4%	19%	19%	10%	20%	11%	4%	4%
Locais +1000 UH	FMM	9	1.860	2,4%	12%			31%	8%		29%	16%	4%
	ANDRADE RIBEIRO	8	1.756	2,3%	5%	16%	15%	24%		13%	9%		17%
	SUBTOTAL	17	3.616	4,7%	9%	8%	8%	27%	4%	6%	19%	8%	11%
Locais + 10 empreend	EQUILIBRIO	10	1.010	1,3%		20%		12%	39%	21%	8%		
	TERRASSE	21	820	1,1%		12%	21%	19%	12%		23%	8%	4%
	CTBA	15	756	1,0%	8%	5%		22%	15%	13%			38%
	ATENAS	16	358	0,5%	7%	12%	13%	14%	14%	12%	12%	8%	8%
	PORTO CAMARGO	13	275	0,4%	7%		5%	33%	4%	8%	8%	25%	9%
	ION	11	139	0,2%	12%	29%	18%	14%	9%	14%		4%	
	SUBTOTAL	86	3.358	4,4%	4%	13%	8%	18%	20%	12%	10%	5%	11%
TOTAL 2010-2018		1.115	76.510	100,0%	5%	10%	12%	18%	18%	13%	10%	8%	5%

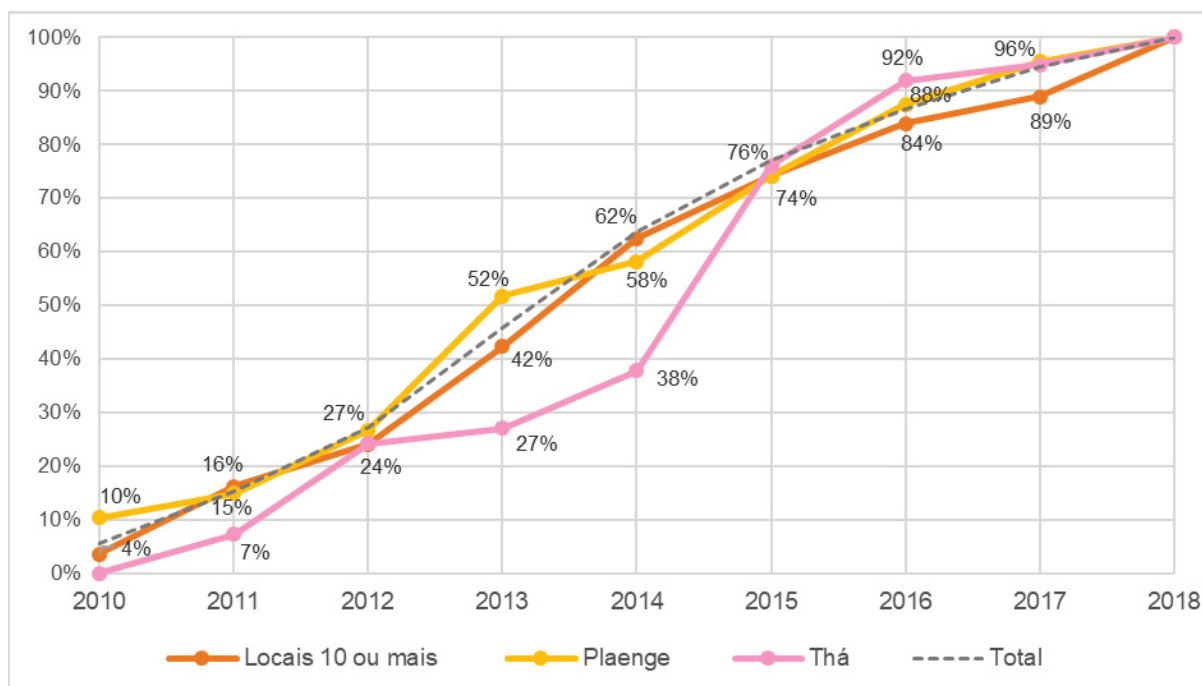
Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Apesar da divisão das empresas em categorias similares (tabela 13), a comparação dos totais de cada grupo não se revelou muito esclarecedora. Assim, para elaboração dos gráficos a seguir, algumas empresas foram analisadas separadamente, por conta das características específicas dos seus produtos. A MRV, única empresa de capital aberto com foco exclusivo na

baixa renda, foi separada das demais. A Thá, a Plaenge e a Invespark, por terem perfis diferentes, foram avaliadas uma a uma. Com relação às empresas de atuação local, observa-se que as com mais de 10 empreendimentos têm foco no público de médio e alto padrão, e as com mais de 1000 unidades habitacionais concluídas atuaram na produção para o programa MCMV (com exceção da Equilíbrio).

O gráfico 20 mostra a curva com a distribuição temporal acumulada da produção das empresas de abrangência local ou regional com foco nos segmentos de maior padrão. Observa-se que a produção acumulada dessas empresas ao longo do período acompanha a da produção total. Apenas a Thá mostra um salto de unidades concluídas entre 2014 e 2015, época de sua gestão pelo fundo *Equity International*.

Gráfico 20 – Produção acumulada de UHs das empresas com atuação no mercado de médio e alto padrão



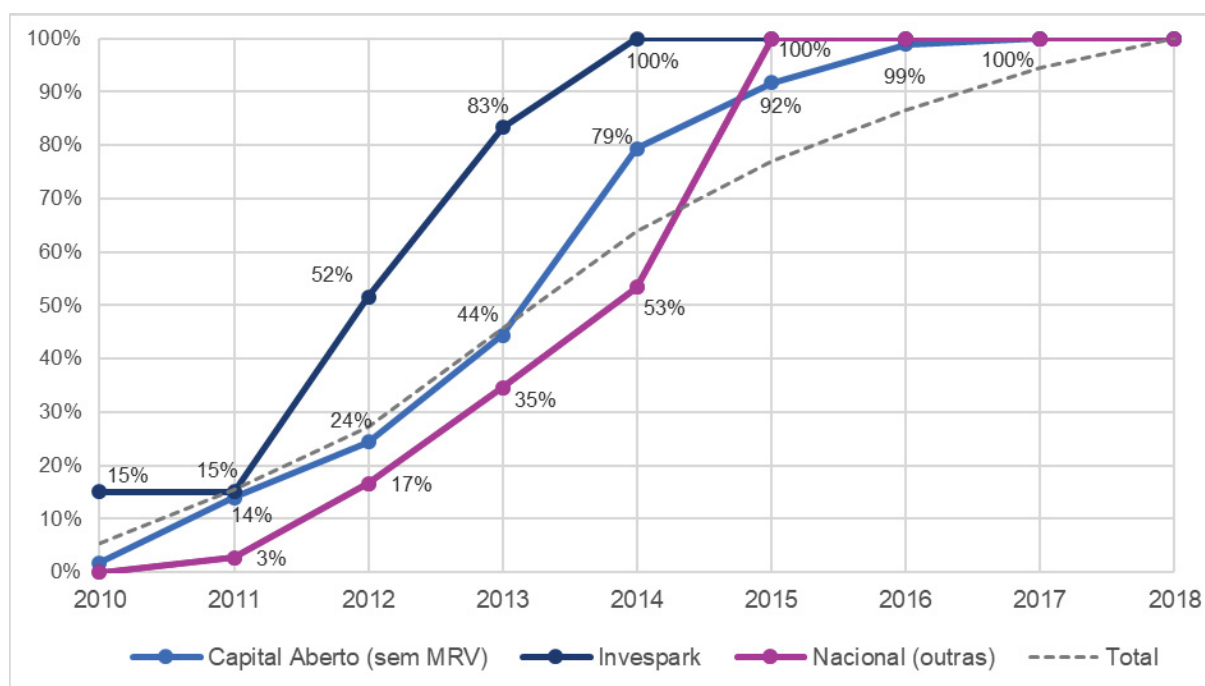
Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

No gráfico a seguir, as empresas de capital aberto, com exceção da MRV, foram comparadas às empresas com atuação nacional: Reitzfeld, Bascol, AK Reality e Tarjab. Nesse grupo também foi incluída a Invespark. Essa composição se justifica porque essas empresas produziram predominantemente produtos inovadores: as com capital aberto concluíram 55% das suas unidades em Condomínios Clube, 17% em Habitação Social de Mercado e 14% em produtos Multiuso; as nacionais se dividiram entre Condomínios Clube (72%) e Médio Padrão (25%); e a Invespark teve 70% de sua produção em Compactos localizados na região central,

além de um produto Multiuso e um Condomínio Clube (seu único empreendimento fora do centro, mas ainda assim próximo, no bairro Cristo Rei).

A visualização do gráfico 21 deixa claro que praticamente todas essas empresas concluíram seus produtos até 2015, o que demonstra sua atuação concentrada no período do “boom” imobiliário. Os 8% de unidades das empresas de capital aberto concluídos entre 2016 e 2017 se refere aos já citados empreendimentos da Rossi, Tecnisa e Cyrela.

Gráfico 21 – Produção acumulada de UHs das empresas com capital aberto e atuação nacional

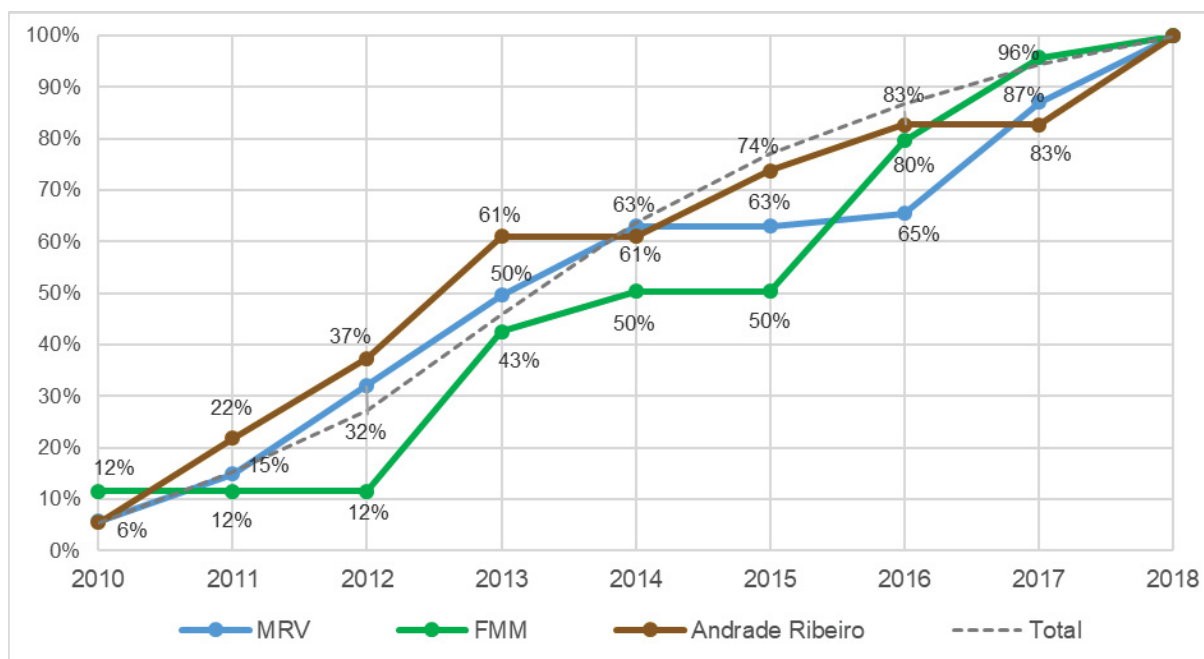


Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Por fim, as empresas que atuaram na denominada Habitação Social de Mercado foram reunidas para comparação: MRV, FMM e Andrade Ribeiro, todas com empreendimentos e unidades financiados pelas faixas 2 e 3 do MCMV. A MRV teve 90% de suas unidades em empreendimentos classificados como HSM, e as demais cerca de 97% do total.

Nesse caso, as curvas de produção das três empresas, apesar de diferentes, apresentam patamares, ou seja, anos sem entrega de unidades. Não é possível determinar qual a causa desse comportamento, mas algumas hipóteses são o grande porte dos empreendimentos, que torna as obras mais longas; e a dinâmica de contratação e liberação de recursos do MCMV, que depende do governo federal. Essa informação está apresentada no gráfico 22.

Gráfico 22 – Produção acumulada de UHs das empresas com atuação no segmento econômico



Fonte: A autora (2020), a partir de dados dos CVCOs (PMC/SMU) e pesquisa em periódicos/internet.

Apesar do intervalo estudado nessa pesquisa se encerrar em um período recessivo, notícias recentes mostram que o mercado se prepara para um novo ciclo de expansão, ainda que não tão forte quanto o anterior. Matéria de 2018 na Revista Imóvel Magazine⁹⁶ afirma que “imóveis com preços até R\$ 200 mil e pelo menos dois quartos têm ganhado espaço em novos lançamentos”. Segundo o texto, “a retomada do mercado está relacionada à queda dos juros e a maior oferta de crédito”. A reportagem fala ainda da possibilidade de valorização do imóvel ao longo do período de financiamento, o que o torna um bom investimento.

Outra notícia, do portal Sinduscom⁹⁷, afirma que “o cenário de estagnação do mercado imobiliário parece ter ficado para trás” a partir de dois dados: o financiamento de imóveis com recursos da poupança voltou a crescer a partir do final de 2018, e o número de apartamentos lançados em Curitiba teve alta de 18% no 1º semestre de 2019. Conforme o presidente da Ademi-PR, entrevistado na matéria, o otimismo dos empresários do setor com relação à economia nacional e a melhoria no acesso ao crédito pela redução da taxa de juros, tanto para

⁹⁶ Imóveis “econômicos” ganham força como investimento. Revista Imóvel Magazine, 26/07/2018. Em: <https://www.imovelmagazine.com.br/industria-imobiliaria/imoveis-economicos-ganham-forca-como-investimento/>

⁹⁷ Lançamentos e baixa dos juros marcam retomada do mercado imobiliário. 08/08/2019. Disponível em: <https://www.sinduscon-nortepr.com.br/noticia/lançamentos-e-baixa-dos-juros-marcam-retomada-do-mercado-imobiliario>

os compradores dos imóveis quanto para as empresas financiarem novos empreendimentos, contribuem para um novo ciclo de crescimento. Ele ainda afirma que

Curitiba tem o menor estoque de imóveis novos dos últimos nove anos, pouco mais de 5,5 mil apartamentos disponíveis[...]. Fica evidente a necessidade de novos imóveis para atender esse consumidor, especialmente na classe média. O estímulo à compra se dá pela progressiva redução das taxas de juros do financiamento imobiliário, que permite que ele saia do aluguel ou da casa dos pais e até mesmo troque sua moradia atual.

Em outra matéria sobre o aquecimento do mercado⁹⁸, o presidente da Ademi-PR citou as variáveis que influenciam positivamente o cenário, como: mudança do governo; recuperação econômica e baixa inflação, que levam a redução das taxas de juros; abertura de crédito pelos bancos; e retomada do emprego, permitindo aos compradores assumir dívidas de longo prazo. Segundo ele, “Curitiba tem uma demanda orgânica de 6 mil a 6,5 mil imóveis por ano”, ou seja, sem considerar as diferentes categorias, colocando todo o estoque no mesmo patamar, há disponibilidade de imóveis para apenas doze meses.

Na mesma tendência de recuperação do setor, a Cyrela, após seis anos sem desenvolver empreendimentos próprios para o segmento econômico⁹⁹, anunciou no final de 2018 sua nova marca, a Vivaz Residencial, que irá atuar no mercado popular, com imóveis para as faixas 2 e 3 do MCMV¹⁰⁰, após o reposicionamento da marca Living para atender a classe média. A alta demanda do segmento de baixa renda e as alternativas de financiamento disponíveis são razões para a empresa buscar empreender para esse público. Outra justificativa é a fluidez de caixa que os projetos econômicos proporcionam, já que, por conta da padronização, sua construção tende a ser mais rápida, acelerando o giro de capital.

A expectativa de um novo ciclo de crescimento na produção imobiliária torna mais importante entender seus efeitos sobre o espaço. Assim, após a avaliação das características de atuação do setor nos períodos recentes de expansão e retração econômica, será apresentada uma leitura sobre Curitiba, visando avaliar os impactos dessa produção no tecido social e urbano da cidade.

⁹⁸ *Curitiba pode ter falta de imóveis novos em 6 meses*. Gazeta do Povo, 11/08/2019. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/vozes/parana-sa/em-seis-meses-pode-faltar-imoveis-novos-em-curitiba/>

⁹⁹ A empresa vinha atuando nesse nicho através de *Joint Venture* com as construtoras Cury e Plano & Plano.

¹⁰⁰ *Cyrela cria nova marca para voltar ao MCMV após 6 anos*. Estado de São Paulo, 28/09/2018. Em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,cyrela-cria-nova-marca-para-voltar-ao-minha-casa-minha-vida-apos-6-anos,70002522744>

3. O ESPAÇO PRODUZIDO PELO SETOR IMOBILIÁRIO EM CURITIBA

O crescimento da produção imobiliária em Curitiba no período de expansão do setor, conduzido primordialmente pelas empresas com capital aberto, corresponde à reestruturação imobiliária definida por Lencioni (2014) e à consequente reestruturação socioespacial estabelecida por Pereira (2011), descritas no Capítulo 1 dessa dissertação.

Ao falar sobre reestruturação, Lencioni (204, p.30) cita “uma nova estrutura que se impõe sobre a anterior”, nesse caso trazendo mudanças ao setor imobiliário. Segundo a autora, essa mudança envolve tanto a reestruturação do capital investido no setor como a das atividades relacionadas à construção: canteiros de obras, papel dos arquitetos e formas de propriedade da terra. Com relação ao capital e às empresas, Lencioni destaca os processos de concentração e o de centralização (*vide* item 1.2), ao mesmo tempo que estabelece um paralelo com o desenvolvimento urbano “por meio da referência à densificação das construções nas áreas mais centrais da metrópole e à dispersão do espaço construído que produz uma metrópole contemporânea difusa”.

Nesse processo, o desafio permanente da produção imobiliária é o de garantir um estoque de terras que assegure seus investimentos futuros. Assim, os terrenos que podem abrigar mais densidade e volume de construção são os mais visados para a rentabilidade dos negócios. Neles são produzidas “novas centralidades, menos pelas necessidades do desenvolvimento urbano [...], mas muito mais devido à necessidade de os investimentos atingirem preços mais altos para continuar a reprodução do capital do setor imobiliário”. Ao mesmo tempo, os terrenos mais distantes, onde a densidade é menor e as dimensões são maiores, tem preços reduzidos e são destinados para a construção de unidades horizontais, para alta renda ou camadas populares (LENCIONI, 2014, p.45-46).

Citando Lefebvre¹⁰¹, Lencioni (2014, p.46) afirma que as distâncias e localizações urbanas “são submetidas à propriedade da terra e às suas consequências: renda fundiária, especulação, rarefação espontânea ou provocada etc.” Dessa forma, o urbano se traduz em aglomerados com desenhos ilógicos que formam territórios segregados, com a cidade se perdendo na lógica dos negócios imobiliários.

Na mesma linha, Tone (2010) conclui que o espaço como mercadoria produz uma “totalidade em fragmentos”, sendo a propriedade imobiliária – cuja finalidade principal é a valorização do capital – o meio de hierarquizar e segregar o urbano, que assume uma forma antissocial, ao negar a possibilidade de construção e utilização coletiva da cidade. Segundo a

¹⁰¹ Lefebvre, H. (1976). *Tiempos equívocos*. Barcelon: Kairós. p. 178

autora (2017, p.30), o crescimento da produção imobiliária aparentemente tornou a propriedade da habitação “acessível à população de ‘variadas faixas de renda’”, mas, ao invés de “democratizante”, esse fenômeno acentuou processos de fragmentação urbana e caminha rumo ao “desmanche da cidade” como entendida até hoje.

Os espaços criados nas cidades são, cada vez mais, socialmente homogêneos e segregados (CALDEIRA, 2011). Tone (2010, p.77) descreve o novo padrão urbano como a generalização dos “grandes condomínios verticais” voltados para consumidores identificados ‘por segmento de renda’. Segunda a autora, “o avanço do capital sobre a produção do espaço” aprofunda a diferenciação entre localizações e gera constante valorização imobiliária nos terrenos da cidade. A diferenciação espacial e social se expressa nos preços, e assim a valorização imobiliária se torna um meio de controle social, pois limita as apropriações possíveis de um determinado espaço, organizando hierarquicamente usos e usuários (TONE, 2010, p. 59-60).

Seguindo o mesmo raciocínio, Rufino (2017, p.113) aponta que a intensificação da produção imobiliária transformou a “forma física do produto imobiliário e suas possibilidades de localização”. Os condomínios, divulgados como “espaços diferenciados”, se apropriam de diferentes porções da cidade, mesmo as até então menos valorizadas pelo setor, onde predominavam outras formas de produção do espaço. Essa lógica expande a valorização imobiliária e tende a reproduzir, ou até mesmo intensificar, as desigualdades presentes no espaço urbano.

Na visão de Tone (2015, p. 135), a lógica da produção imobiliária reestrutura o espaço das cidades brasileiras, superando diferenças regionais, e resulta em metrópoles “fragmentadas em propriedades cuja apropriação, pautada pela capacidade de pagamento”, resulta em segregação socioespacial. No processo de valorização imobiliária e financeira,

produção e consumo se baseiam na desigualdade social fundamental entre proprietários e não proprietários de terra, de dinheiro e de meios de produção, gerando a concentração de riquezas e poder, renegando a apropriação do espaço e reprodução da vida a uma parcela da população (TONE, 2015, p.132).

De maneira alinhada a essa discussão, a produção imobiliária habitacional em Curitiba foi avaliada frente a alguns indicadores socioespaciais, buscando identificar características e impactos do espaço produzido pelo mercado. Primeiramente, foi observada a cidade como um todo, com relação à vulnerabilidade social e aos preços dos imóveis. Depois, foram definidos alguns recortes espaciais específicos, para melhor visualização e aprofundamento da análise sobre o espaço resultante da produção de habitação multifamiliar.

3.1 SEGREGAÇÃO E VULNERABILIDADE SOCIAL

O indicador adotado para apresentar a vulnerabilidade social em Curitiba foi o Índice de Vulnerabilidade Social (IVS) elaborado pelo IPEA (2015), a partir de dados do Censo Demográfico de 2010 e da PNAD contínua¹⁰². Segundo o IPEA, o índice tem o objetivo de indicar a presença, ausência ou insuficiência de alguns ativos que deveriam, a princípio, estar à disposição de toda a população a partir de ações do Estado. O IVS é composto por 16 indicadores divididos em três dimensões: (i) Infraestrutura Urbana, (ii) Capital Humano e (iii) Renda e Trabalho. As variáveis consideradas para cada dimensão permitem determinar a qualidade de vida e a vulnerabilidade social dos moradores, conforme indicado na figura 10.

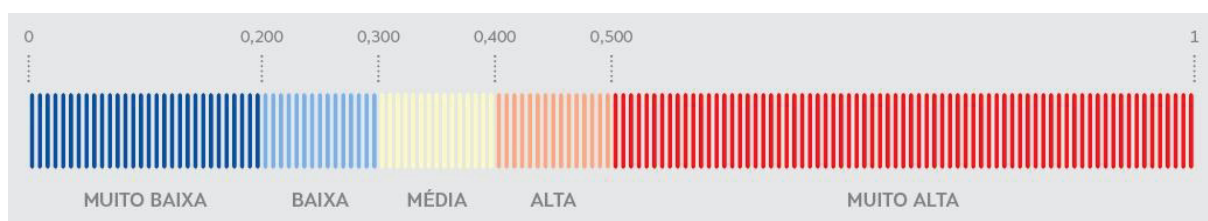
Figura 10 – Indicadores que compõem o Índice de Vulnerabilidade Social (IVS)



Fonte: IPEA, 2015. Em: <http://ivs.ipea.gov.br/index.php/pt/>

Cada indicador tem seu valor expresso em uma escala entre 0 e 1, em que 0 corresponde à situação ideal e 1 corresponde à pior situação, delimitando diferentes faixas de vulnerabilidade social conforme apresentado na figura a seguir.

Figura 11 – Faixas de Vulnerabilidade Social do IVS



Fonte: IPEA, 2015. Em: <http://ivs.ipea.gov.br/index.php/pt/>

As informações do IVS estão espacializadas em Unidades de Desenvolvimento Humano (UDH), definidas como “áreas com características socioeconômicas homogêneas em um determinado município ou Região Metropolitana, de modo a retratar as desigualdades locais

¹⁰² A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) produz indicadores trimestrais sobre a força de trabalho e o desenvolvimento socioeconômico do país.

de forma contundente” (IPEA, 2015). O território de Curitiba foi dividido pelo estudo em 138 UDHS, que apresentam os dados disponíveis.

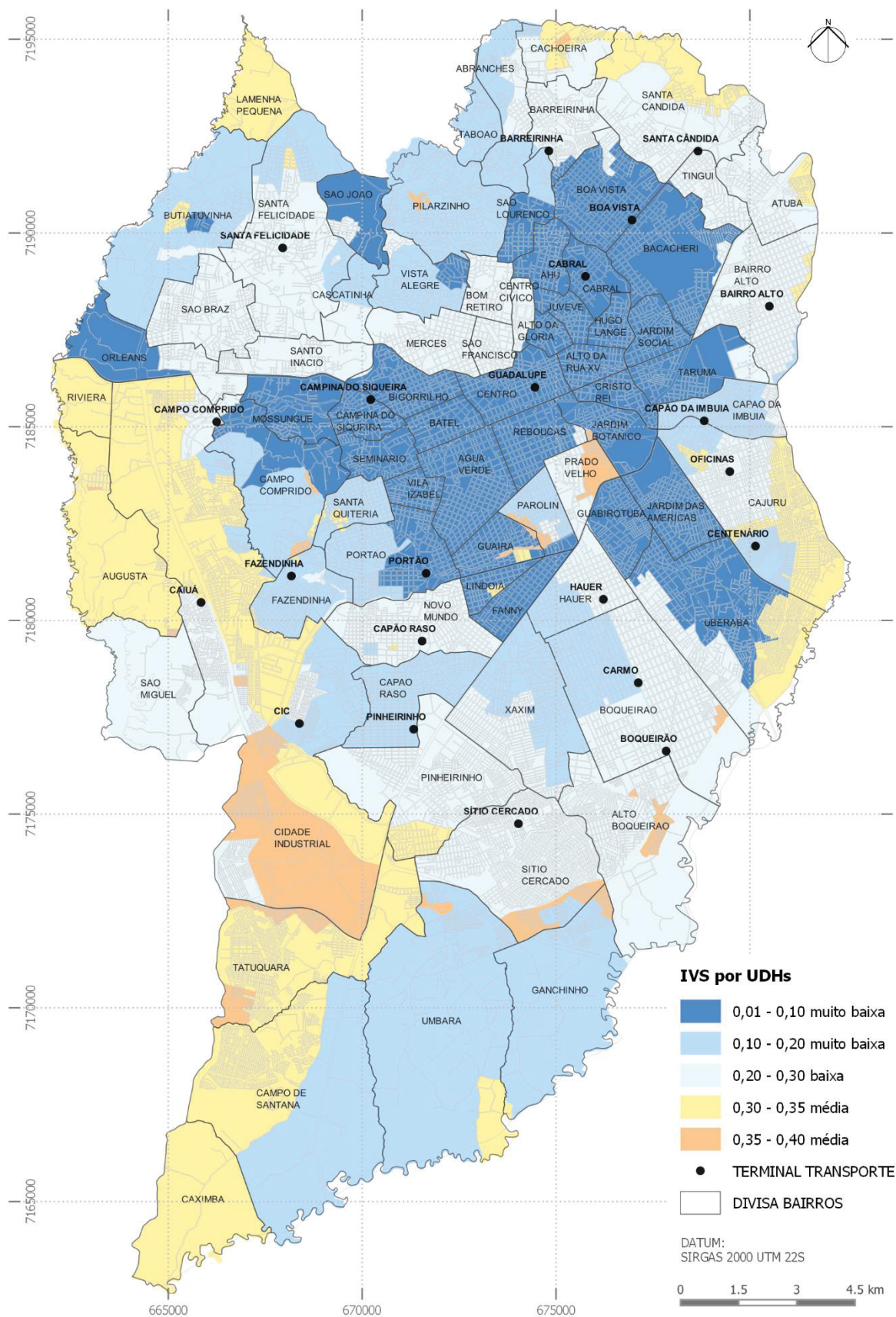
O IDH mais baixo da cidade é de 0,381, valor que corresponde à vulnerabilidade média conforme as faixas definidas pelo IPEA, cujos valores abrangem todos os municípios do país (figura 11). Grande parte de Curitiba se encontra nas faixas de vulnerabilidade muito baixa ou baixa, com valor do IVS até 0,300. Mesmo assim, é possível notar uma desigualdade interna no município, com maior vulnerabilidade social em áreas específicas de habitação precária e nas regiões periféricas (mapa 10).

As UDHS com melhor IVS no município são, respectivamente, Batel/Bigorrião (0,047); Cabral/Hugo Lange/ Jardim Social (0,048); Jardim Schaffer (0,048); Eduardo Sprada (0,049) e Centro (0,053).

Entre as 25 unidades com maior vulnerabilidade social, quase todas são áreas de ocupação irregular, sendo as cinco mais vulneráveis Vila das Torres (0,381); Hebron, no Umbará (0,38); Vila São José, no bairro Augusta (0,38); Monteiro Lobato, no Tatuquara (0,38) e Ferroviária/Vila Parolim (0,379). Ao focar em áreas de maior extensão, e não em ocupações específicas, as maiores vulnerabilidades estão nas regiões Cachoeira/Santa Cândida (0,341), Caximba/Campo de Santana (0,338), Tatuquara/Santa Rita (0,33) e CIC/Barigui (0,306).

A seguir está apresentado o mapa com o IVS por UDHS em Curitiba, e na sequência são analisadas as três dimensões do índice isoladamente. Ressalta-se que no mapa com o IVS total, as faixas de vulnerabilidade muito baixa e média foram divididas em duas cores, para mostrar uma maior gradação interna à Curitiba. Nas análises do IVS por dimensões (Infraestrutura Urbana, Capital Humano e Renda e Trabalho) manteve-se a divisão da vulnerabilidade muito baixa, mas a vulnerabilidade média não foi dividida devido à presença de áreas com vulnerabilidade alta, o que não ocorreu no IVS total.

Mapa 10 – Índice de Vulnerabilidade Social (IVS) em Curitiba, por UDHs



Fonte: IPEA, 2015 e IPPUC/PMC. Elaborado pela autora (2020).

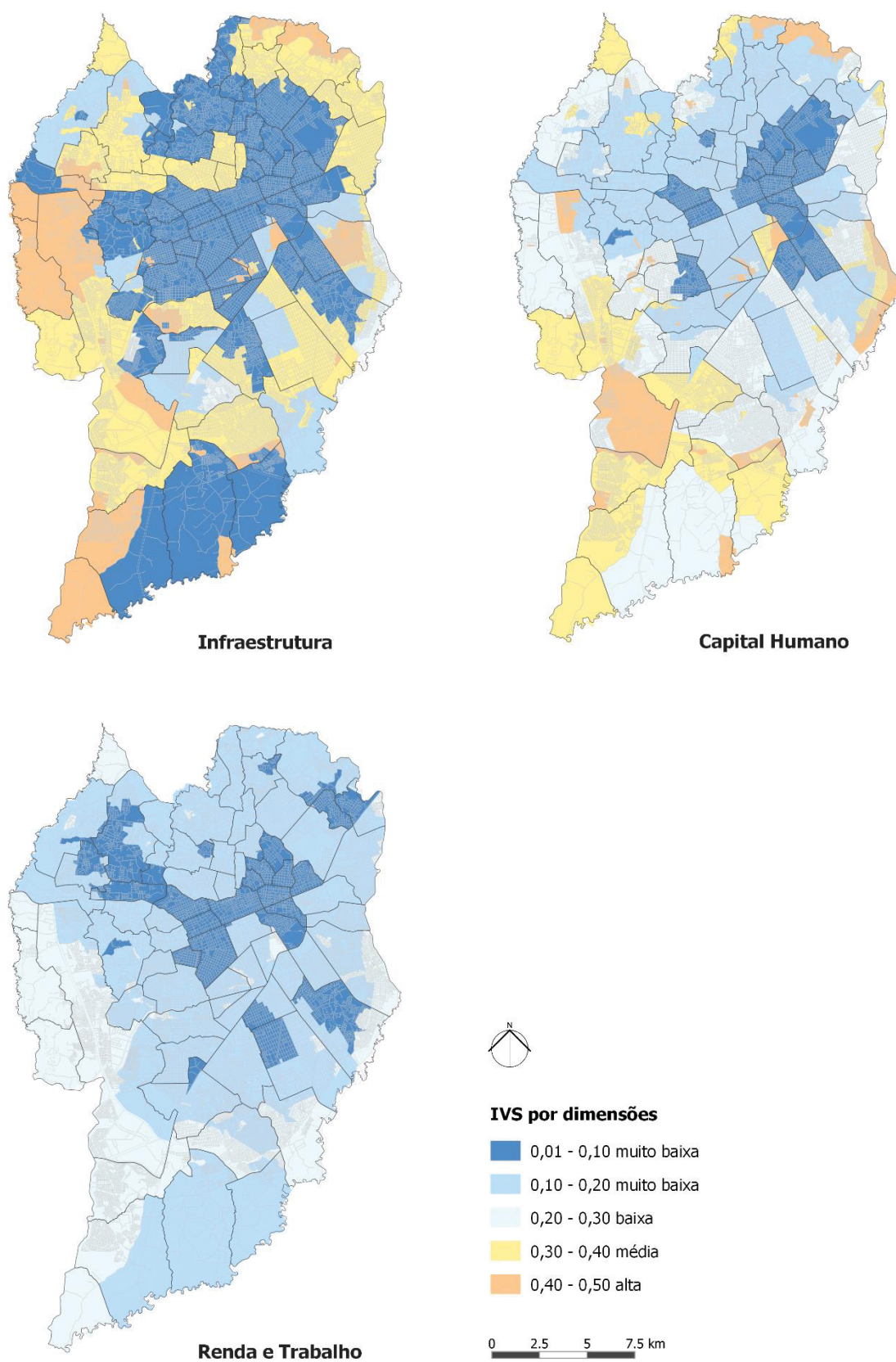
Ao se avaliar cada dimensão do Índice de Vulnerabilidade Social isoladamente, observa-se que o tema Infraestrutura, que inclui saneamento e mobilidade, é o que apresenta maior contraste intraurbano. Diversas UDHs em Curitiba apresentam vulnerabilidade muito baixa, enquanto várias outras possuem vulnerabilidade média ou alta. Já a faixa “baixa” praticamente não existe no mapa que ilustra a informação (figura 12). Conforme o IPEA (2015), foram considerados nessa dimensão dados sobre a presença de redes de abastecimento de água, coleta de esgoto e serviço de coleta de lixo, e o percentual de pessoas que vivem em domicílios com baixa renda e demoram mais de uma hora para chegar ao trabalho.

A dimensão Capital Humano apresenta os resultados relativos à indicadores de saúde e educação, que de acordo com IPEA (2015) são determinantes para as perspectivas futuras dos indivíduos. Os indicadores utilizados são a taxa de mortalidade infantil, percentual de crianças fora do ensino infantil ou fundamental, gravidez na adolescência, taxa de analfabetismo, mães chefes de família sem ensino fundamental completo, crianças em domicílios onde ninguém possui ensino fundamental completo e pessoas de 15 a 24 que não estudam e não trabalham em domicílios com renda *per capita* inferior a meio salário mínimo. Essa dimensão também apresenta resultados antagônicos no território da cidade, com as maiores vulnerabilidades nas áreas periféricas ou ocupadas irregularmente.

Por fim, o aspecto Renda e Trabalho é o que apresenta o resultado mais positivo em Curitiba, com todas as UDHs do município nas faixas de vulnerabilidade muito baixa ou baixa. Esse tema envolve indicadores relativos à renda insuficiente ou insegurança de renda e trabalho das famílias, como renda domiciliar *per capita* inferior a meio salário mínimo (em 2010), desocupação de adultos, ocupação informal de adultos pouco escolarizados, dependência da família de renda de pessoas idosas e trabalho infantil. Pelos resultados encontrados nessa dimensão, entende-se que viver em Curitiba já não é uma possibilidade para famílias muito pobres, que acabam se deslocando para outros municípios da Região Metropolitana. Essas observações podem ser visualizadas na figura 12, a seguir.

Após a apresentação das figuras referentes às três dimensões do IVS, é discutido o resultado de um outro estudo do IPEA, “Desigualdades Socioespaciais de Acesso a Oportunidades nas Cidades Brasileiras”. Depois, é feita uma análise sobre a relação entre a localização dos produtos imobiliários e a vulnerabilidade social em Curitiba.

Figura 12 – Índice de Vulnerabilidade Social (IVS) em Curitiba, dimensões Infraestrutura, Capital Humano e Renda e Trabalho



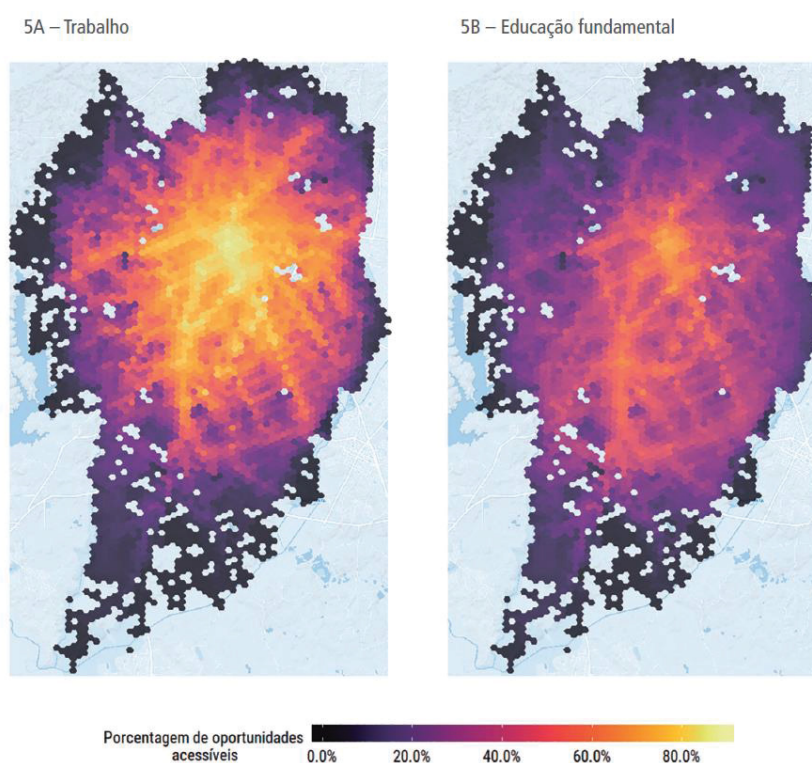
Fonte: IPEA, 2015 e IPPUC/PMC. Elaborado pela autora (2020).

Um estudo publicado em 2020, realizado em parceria entre o IPEA e o Instituto de Políticas de Transporte e Desenvolvimento (ITDP), revela que a concentração de atividades econômicas em determinadas áreas, somada à performance do transporte urbano, garante altos níveis de acessibilidade especialmente às regiões centrais das cidades, enquanto as periferias sofrem com falta de oportunidades. Intitulado “Desigualdades Socioespaciais de Acesso a Oportunidades nas Cidades Brasileiras”, o projeto apresenta um diagnóstico da acessibilidade urbana e mostra as desigualdades de acesso a oportunidades nas maiores cidades brasileiras.

O trabalho combinou dados administrativos, imagens de satélite, pesquisas amostrais e mapeamento colaborativo, e os pesquisadores encontraram desigualdades espaciais que exprimem, para diferentes grupos sociais, a facilidade (ou dificuldade) no acesso a empregos, serviços de saúde e educação, atividades culturais e de lazer. As regiões de periferia estudadas apresentam baixos níveis de desenvolvimento, pior infraestrutura urbana e menos transporte público, e essa desigualdade espacial se manifesta também como desigualdade por níveis de renda e por cor/raça.

O estudo apresenta dois mapas de Curitiba, com dados de acessibilidade ao trabalho e à educação, que reforçam a pior situação das áreas periféricas e distantes da rede estrutural de transporte.

Figura 13 – Proporção dos empregos e escolas de ensino fundamental acessíveis por transporte público em até 60 minutos – Curitiba, 2019



Fonte: IPEA, 2020.

Em sua conclusão o estudo cita que, nas cidades brasileiras, a desigualdade é causa e reflexo da segregação espacial e de problemas básicos decorrentes da distribuição assimétrica do investimento público nas áreas urbanas. Mesmo levando-se em conta que os padrões de acessibilidade podem mudar com investimentos em transporte público e ativo (pedestres e ciclistas), o estudo, assim como o IVS, deixa claro que a segmentação da cidade em áreas melhor ou pior desenvolvidas não é positiva. Poucas oportunidades econômicas, combinadas com a falta de serviços básicos, agravam a pobreza e a desigualdade.

Na mesma linha, Bourdieu afirma (1997, p.166) que

o bairro chique, como um clube baseado na exclusão ativa de pessoas indesejáveis, consagra simbolicamente cada um de seus habitantes, permitindo-lhe participar do capital acumulado pelo conjunto dos residentes: ao contrário, o bairro estigmatizado degrada simbolicamente os que o habitam [...]. A reunião num mesmo lugar de uma população homogênea na despossessão tem também como efeito redobrar a despossessão, principalmente em matéria de cultura e prática cultural.

No entanto, a atuação do mercado reforça a segmentação socioespacial, como fica claro ao se sobrepor indicadores de vulnerabilidade e a localização dos produtos imobiliários em Curitiba. Os produtos de Alto e Altíssimo Padrão se concentram nas regiões com melhores indicadores (abaixo de 0,10), e percebe-se a criação de novas áreas de distinção espacial (ABRAMO, 2007) nos bairros Água Verde, Vila Izabel, Alto da Glória, Juvevê e Cabral, dada a consolidação das regiões nobres nos bairros Batel e Bigorrião. O mesmo processo ocorre no Campo Comprido, como uma expansão “natural” do *Ecoville* (mapa 11).

De maneira oposta, os produtos voltados à Habitação Social de Mercado (HSM), salvo poucas exceções, estão nas áreas com IVS acima de 0,20, ou seja, com maior vulnerabilidade social (mapa 12). Chamam atenção nesse caso algumas concentrações de produtos financiados pelo programa MCMV nos bairros Tatuquara/Campo de Santana, Santa Cândida/Cachoeira e Cidade Industrial, indicados como territórios mais vulneráveis na cidade e distantes inclusive dos principais terminais de transporte.

Além de reforçar a segregação já existente, o mercado, ao ampliar seu campo de atuação para novas áreas, homogeneiza a forma de produção do espaço e visa um público que não é a população local, que acaba sendo “expulsa” pela nova dinâmica de preços criada. É o que Tone (2010, p.63-64) define como “troca de uso e usuários, transformação sócio-espacial¹⁰³” no caso das regiões ocupadas pelo mercado imobiliário na RMSP para construção de condomínios verticais.

¹⁰³ Mantida grafia original da autora (TONE, 2010)

Em Curitiba, como exemplo, tanto os Condomínios Clube quanto os produtos de Médio Padrão estão localizados preferencialmente no Setor Estrutural, mas cada vez mais em direção aos seus extremos (Campo Comprido, Santa Cândida e Pinheirinho) ou arredores, em áreas com indicadores de vulnerabilidade diferentes das porções mais consolidadas. No entanto, ao dar continuidade a um padrão de ocupação existente em parte dos Eixos Estruturais, o mercado produz uma expansão das suas externalidades de vizinhança, conforme descrito por Abramo (2007). Dessa forma, a inserção de produtos imobiliários verticais muda o patamar de preços nessas áreas (mapas 13 e 14).

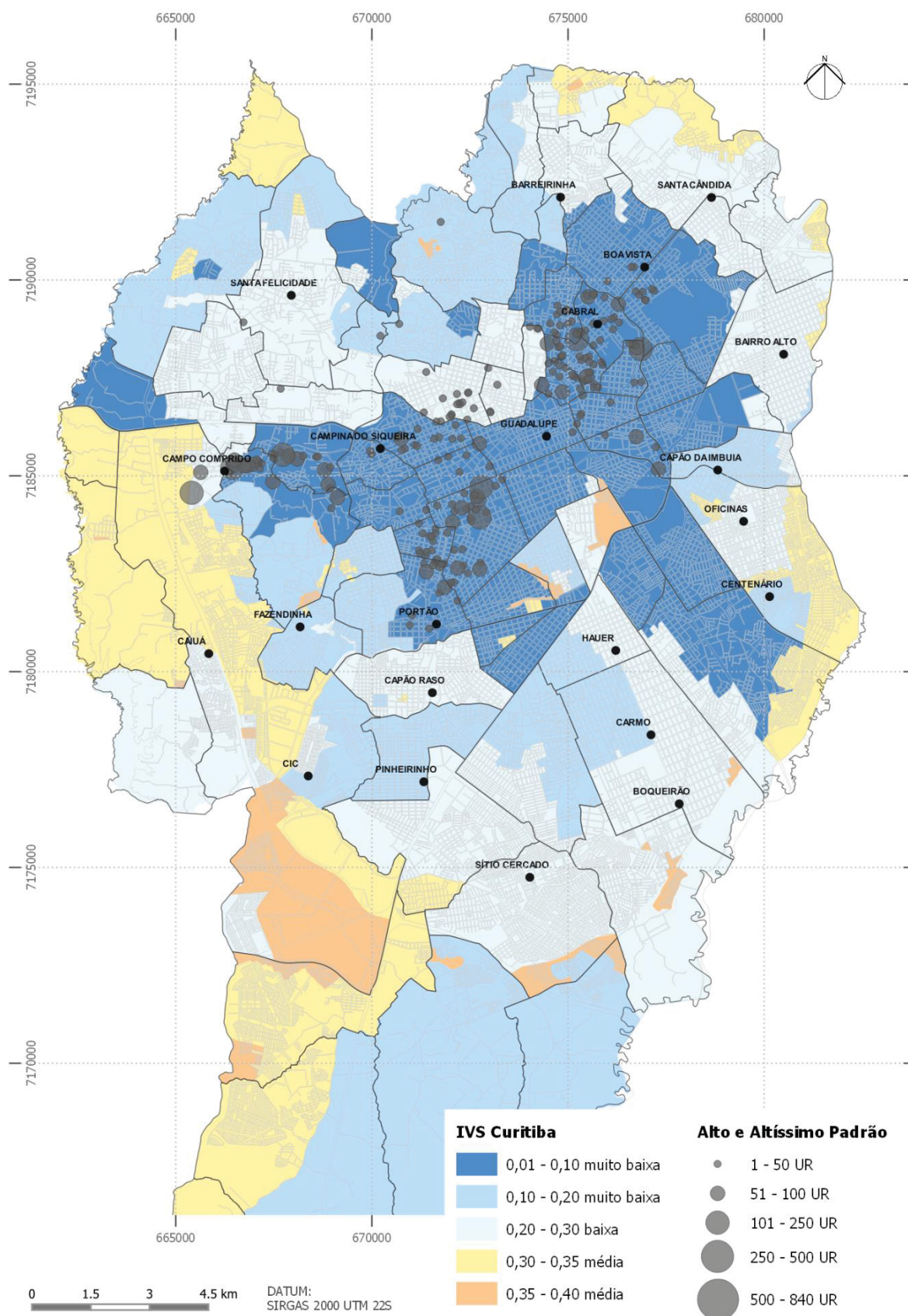
O crescimento da produção imobiliária nas áreas periféricas do Setor Estrutural entre 2010-2018 é oposto ao observado por Pilotto (2010) em sua pesquisa, que indicou a redução da intensidade de verticalização nos Eixos Estruturais nos anos 2000 e a concentração dos novos edifícios nas áreas já consolidadas, com baixa ocupação vertical nas extremidades dos setores até 2008. Essa nova dinâmica possivelmente se deve ao *boom* imobiliário do início da década e à necessidade de terrenos maiores para os produtos de grande porte, o que demonstra que não é o zoneamento que dita o ritmo da ocupação de determinadas áreas da cidade.

Sobre os Setores Estruturais, vale ainda ressaltar que, apesar do seu conceito prever maior densidade habitacional junto ao transporte de maior capacidade, o que se observa é que os produtos aí implantados não se destinam à população que é usuária cotidiana da RIT, tanto pela faixa de renda a que se destinam, como pela quantidade de vagas de garagem anunciadas em alguns empreendimentos. Além disso, como pode ser verificado nas áreas mais consolidadas do Setor Estrutural e no *Ecoville*, o alto potencial construtivo permitido não se reflete necessariamente em alta densidade populacional, já que existem muitos edifícios com apenas uma unidade por andar, de grandes dimensões.

Com relação aos Produtos Multiuso e Compactos, sua localização foi concentrada no centro da cidade ou em áreas já dinâmicas dos Setores Estruturais. O aspecto positivo desses projetos é trazer mais habitação para a porção central de Curitiba, mas a metragem reduzida das unidades e o alto custo por metro quadrado (m²) desses produtos limitou seu acesso para as famílias de menor renda, que mais se beneficiariam da disponibilidade de transporte público e da boa oferta de equipamentos, serviços, empregos e infraestrutura da região central (mapa 15).

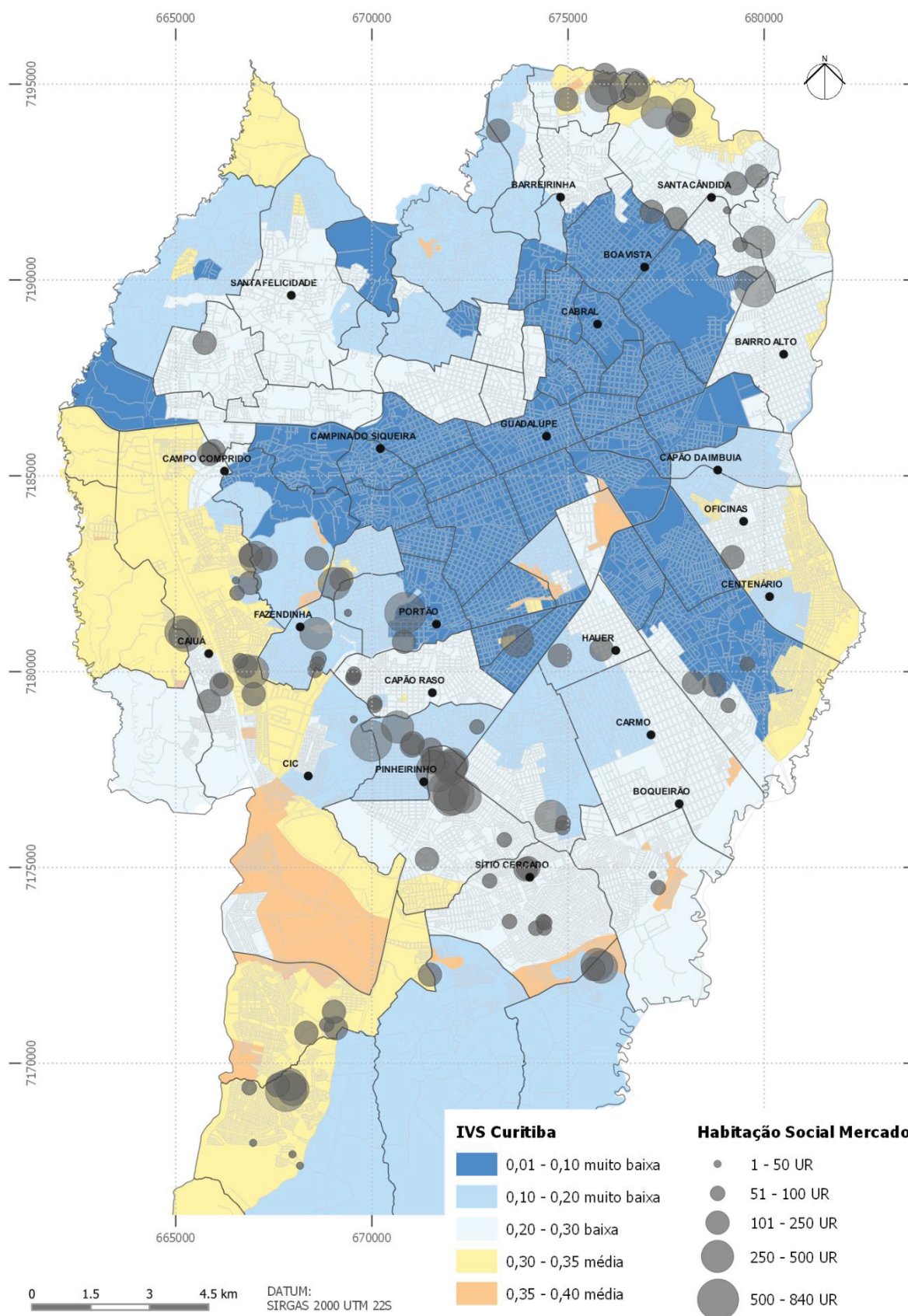
Essas considerações foram feitas com base nos mapas apresentados a seguir, que mostram a localização dos produtos imobiliários frente ao índice de vulnerabilidade social em Curitiba. Na sequência, será comentada a evolução dos preços dos imóveis novos ao longo do período investigado, nas diferentes regiões da cidade.

Mapa 11 – Localização dos Produtos de Alto e Altíssimo Padrão frente ao IVS de Curitiba



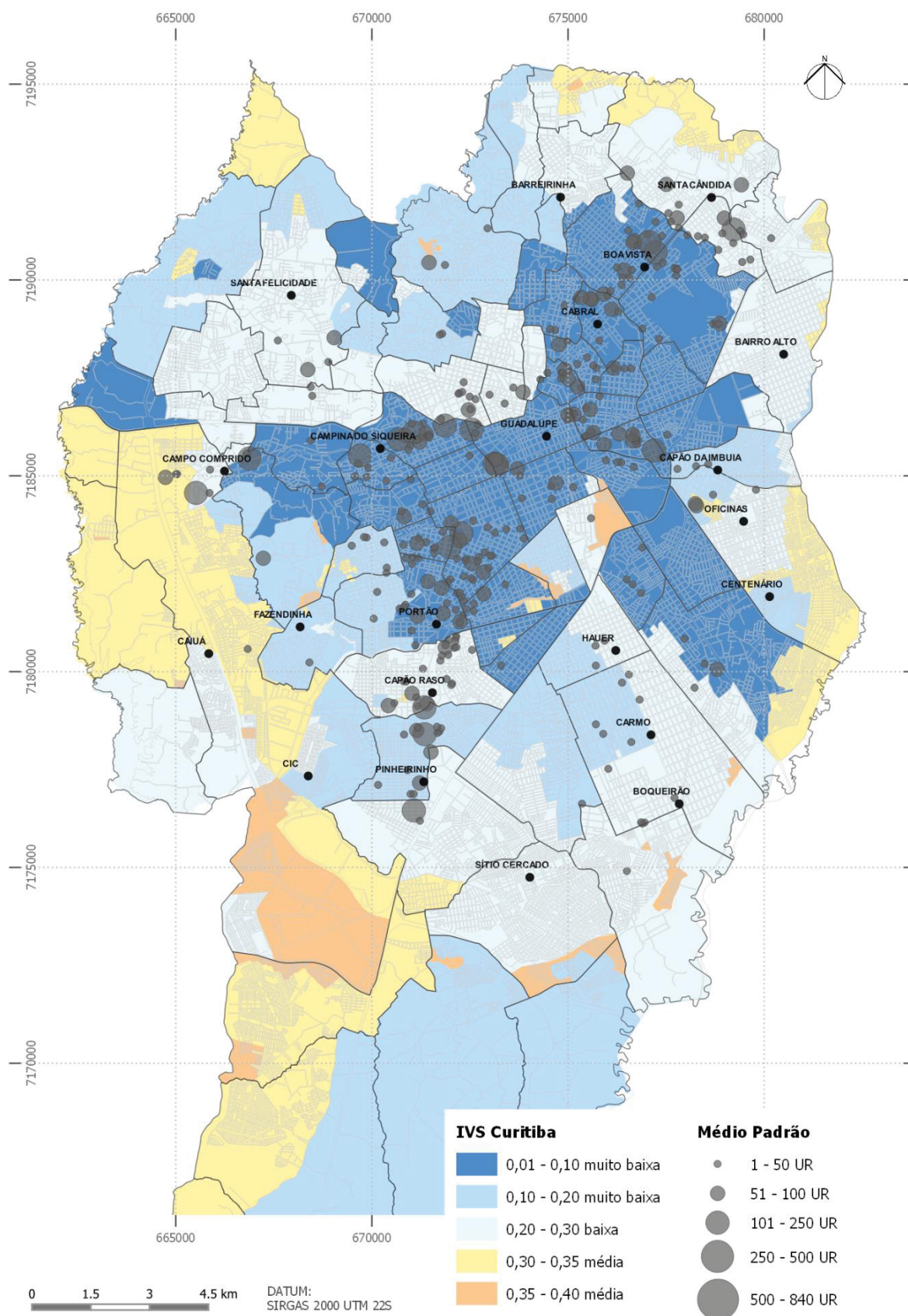
Fonte: A autora (2020), a partir de dados do IPEA, da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 12 – Localização dos Produtos de Habitação Social de Mercado frente ao IVS de Curitiba



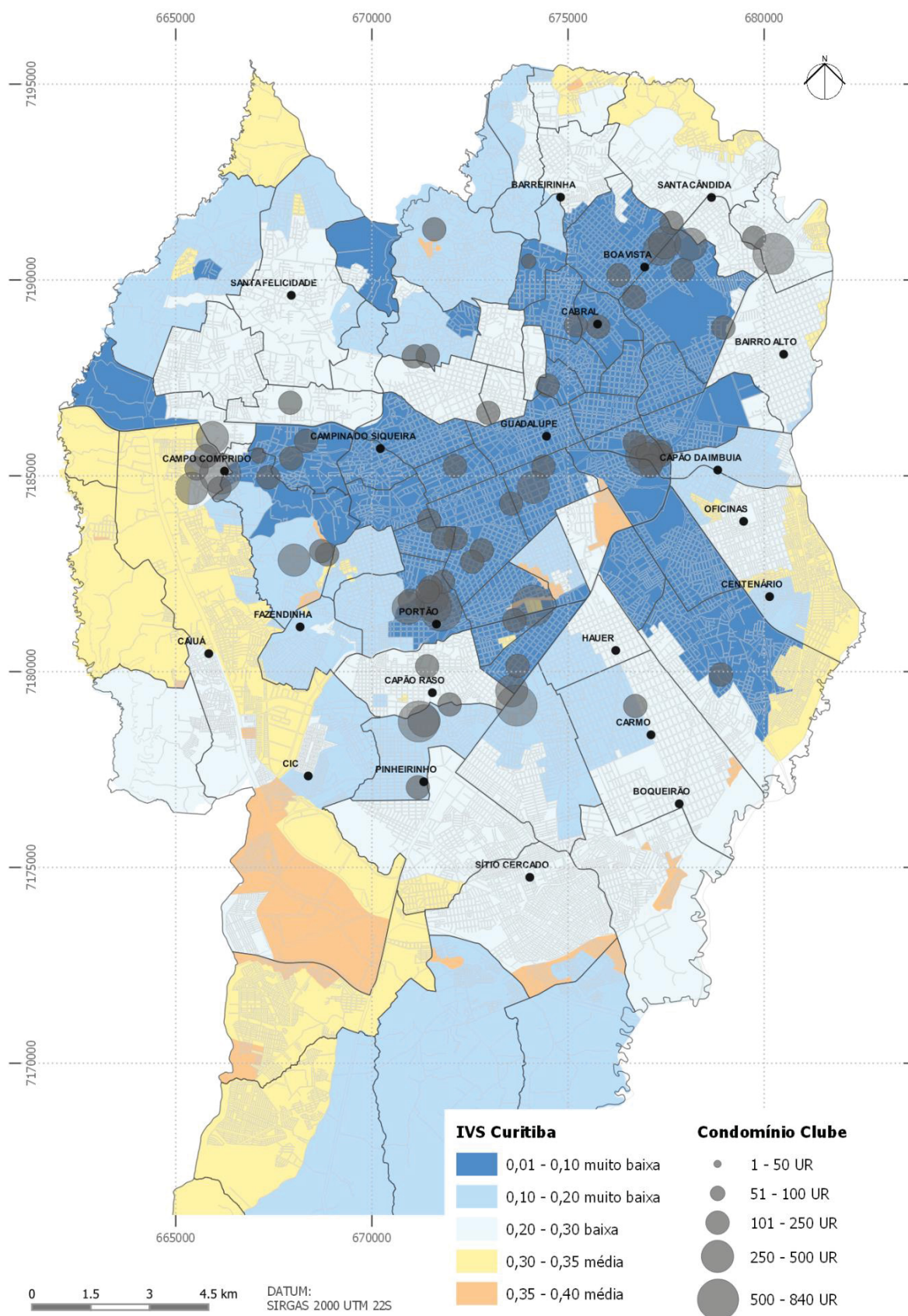
Fonte: A autora (2020), a partir de dados do IPEA, da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 13 – Localização dos Produtos de Médio Padrão frente ao IVS de Curitiba



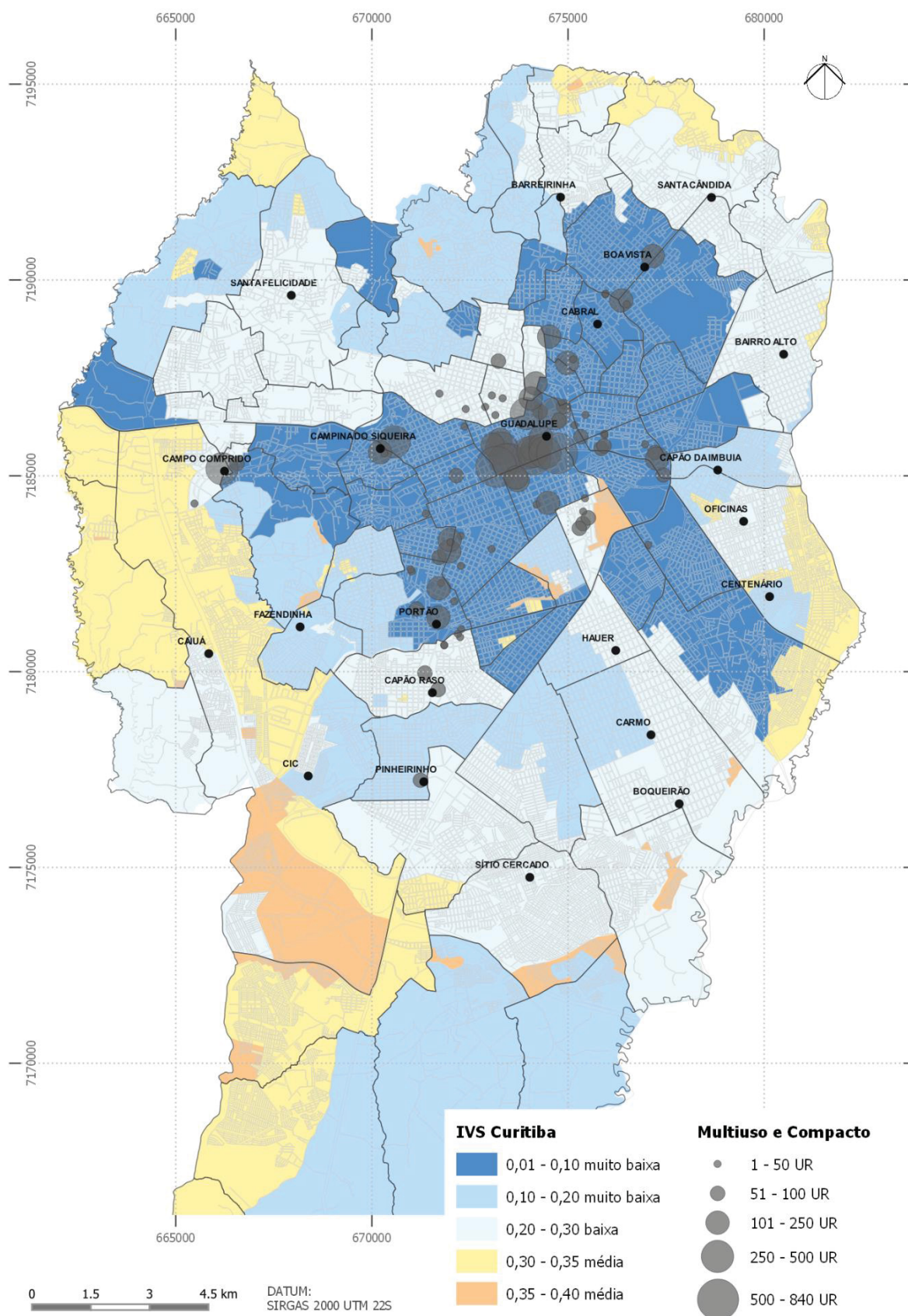
Fonte: A autora (2020), a partir de dados do IPEA, da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 14 – Localização dos Produtos Condomínio-Clube frente ao IVS de Curitiba



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do IPEA, da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Mapa 15 – Localização dos Produtos Multiuso e Compactos frente ao IVS de Curitiba



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do IPEA, da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

3.2 DINÂMICA DE OFERTA E PREÇOS NOS BAIRROS

Silva (2019, p.111-112), ao estudar a produção imobiliária recente das grandes incorporadoras no Rio de Janeiro, constatou uma frenética expansão da produção, atingindo espaços historicamente preteridos pelo setor, o que acabou por dinamizar o mercado de terras de toda a cidade. Além da transformação territorial, a produção imobiliária gerou impactos na segregação espacial, pois os altos preços inviabilizaram a permanência de muitas famílias nesses espaços, intensificando processos de espoliação urbana.

Para Beatriz Tone (2017, p. 37), a alta oferta de crédito habitacional do MCMV incluiu novos consumidores na lógica imobiliária, e o subsídio ofertado pelo programa resultou em uma “valorização imobiliário-financeira sem precedentes no Brasil”. A autora ressalta que o acesso à casa própria é ilusório, já que o comprador só se torna de fato proprietário após a conclusão do financiamento. O endividamento de parte da população tem um papel perverso tanto para os endividados quanto para os que não têm capacidade de endividamento, dado o aumento nos preços e a expansão do mercado para áreas periféricas. Segundo ela, a disputa pela apropriação urbana nas periferias deverá resultar no “aumento da precariedade urbana vivida por parte da população” (Ibid. p.39).

Levantamento realizado pelo Banco Internacional de Compensações em 54 países mostrou uma valorização imobiliária acumulada de 121% no Brasil, nos cinco anos após a crise de 2008¹⁰⁴. Apesar de refletir um comportamento geral no país, esse processo de valorização ocorreu com intensidades diferentes em cada cidade ou região. Nessa pesquisa, de acordo com os dados disponíveis, optou-se por estudar a variação de preços das unidades habitacionais verticais novas, e não o preço dos terrenos disponíveis para incorporação.

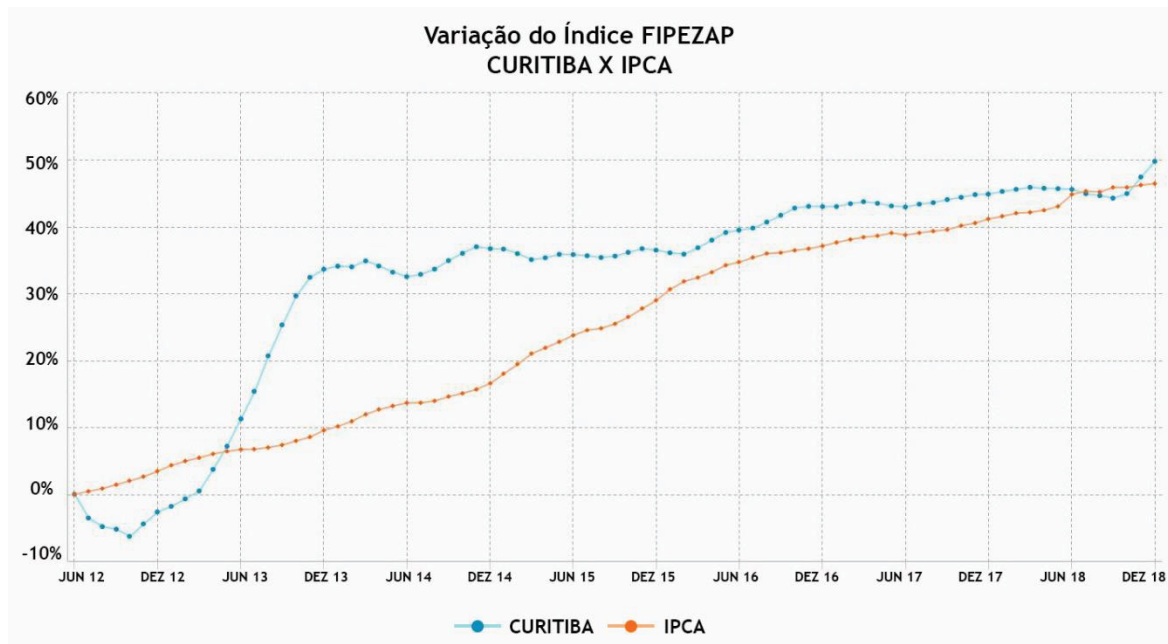
O Índice FipeZap¹⁰⁵ sobre preços de imóveis para venda mostra, de maneira geral, a dinâmica de preços que ocorreu em Curitiba. Ressalta-se que esse índice trabalha com preços de imóveis anunciados, principalmente usados. A figura a seguir, elaborada com uma ferramenta disponível no site, mostra uma comparação entre os preços dos imóveis na cidade e a inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) no período 2012-2018. É possível perceber que houve um salto no preço dos imóveis em 2013, seguido

¹⁰⁴ Informação da matéria “*O auge e a queda do mercado imobiliário em uma década*” (Portal G1, 01/04/2016).

¹⁰⁵ O índice FipeZap de Preços de Imóveis Anunciados é resultado de uma parceria firmada em 2010 entre a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e o portal ZAP Imóveis. Esse indicador faz um acompanhamento sistematizado da evolução dos preços do mercado imobiliário no Brasil.

por uma estabilização e leve crescimento de preços, o que fez com que a inflação atingisse o mesmo patamar de variação dos imóveis em junho de 2018.

Figura 14 – Comparação entre a evolução do preço de venda de imóveis e o IPCA em Curitiba, 2012-2018



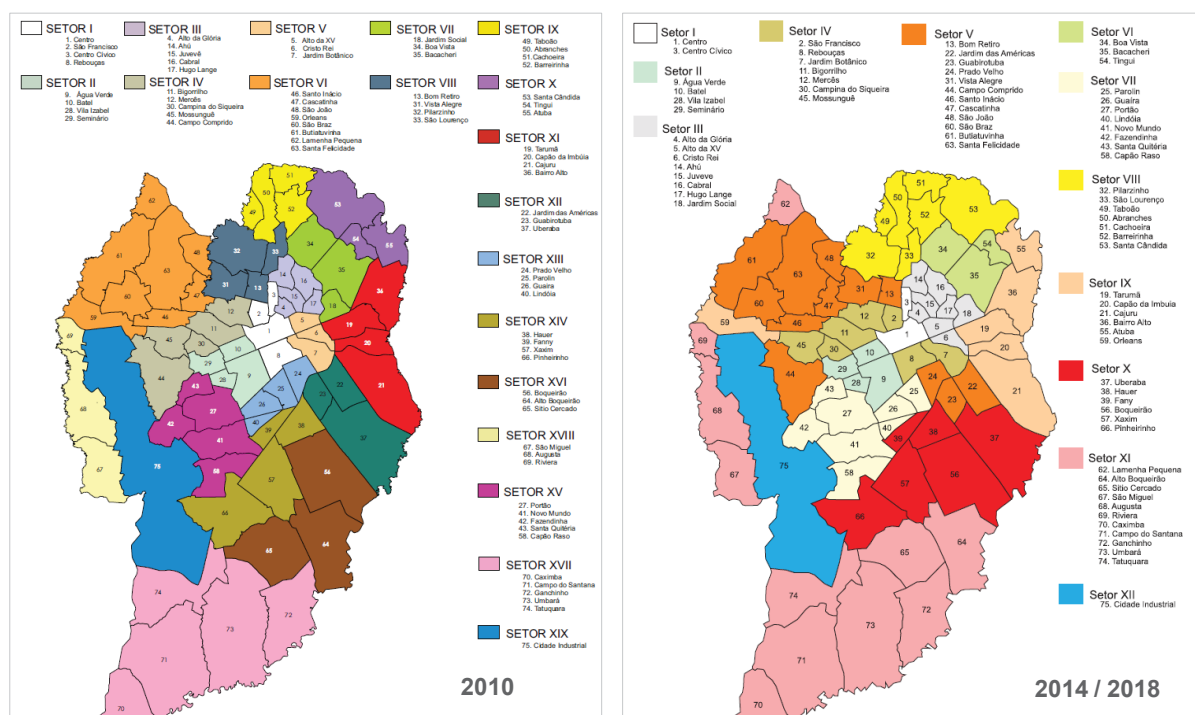
Fonte: Índice Fipezap, ferramenta disponível em <https://fipezap.zapimoveis.com.br/>, editado pela autora (2020).

Para compreender em mais detalhes como essa variação de preços ocorreu, foi utilizado o estudo do Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (Inpespar) sobre preço médio dos imóveis novos ofertados para venda, divulgado no informativo mensal Mercado Imobiliário em Números. Foram avaliados os dados das pesquisas de janeiro de 2010, novembro de 2014 e novembro de 2018, que correspondem, respectivamente, ao momento inicial do intervalo temporal estudado, ao ano de pico dos financiamentos imobiliários no Brasil e ao final do período desse estudo¹⁰⁶. Os preços são indicados em valor por m² da área total do imóvel.

O estudo do Inpespar abrange diferentes tipologias – apartamentos de 1 a 4 quartos, casas, sobrados e salas comerciais – e seus preços médios por m² em diferentes regiões de Curitiba. Os setores definidos pelo estudo são bairros ou grupos de bairros com características semelhantes, e houve uma evolução no número de setores na cidade, de 12 em 2010 para 19 em 2014 e 2018 (figura 15). Como houve alteração na definição dos setores ao longo do período estudado, a evolução da oferta e dos preços foi calculada separadamente por bairro da cidade.

¹⁰⁶ Os informativos do Inpespar são distribuídos apenas aos associados. Os dados apresentados foram solicitados ao instituto para essa pesquisa. Apesar de pedidas as pesquisas dos meses de dezembro de 2014 e 2018, foram recebidos os informativos com dados do mês de novembro. As edições utilizadas foram Mercado Imobiliário em Números nº 85 (janeiro 2010); nº 144 (janeiro de 2015) e nº 192 (janeiro de 2019).

Figura 15 – Setores definidos para pesquisa de preços em Curitiba pelo Inpespar, 2010 e 2014/2018.



Fonte: Inpespar, Mercado Imobiliário em Números, edições nº 85, 144 e 192 (2010/2015/2019).

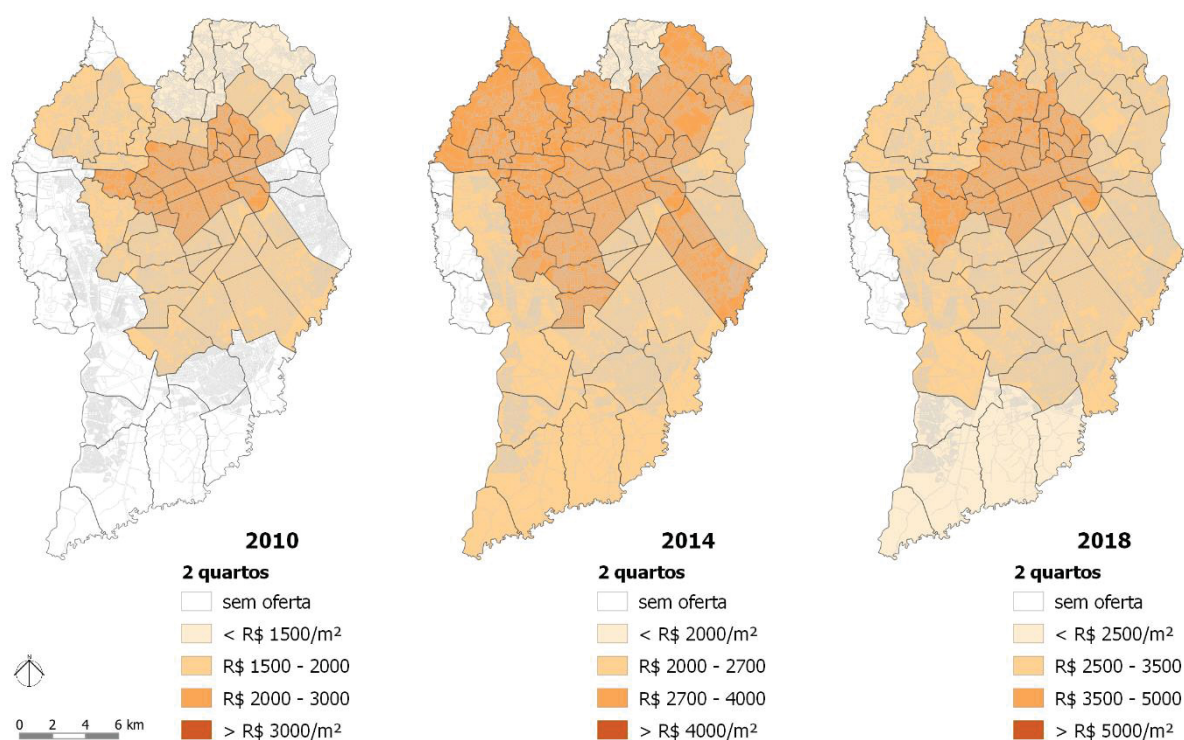
A partir dos preços médios dos apartamentos de 1 a 4 quartos foi feito um mapeamento mostrando, em primeiro lugar, as regiões da cidade que ofertavam cada produto, e, depois, a variação real de preços dos imóveis novos – descontada a inflação – por bairro da cidade¹⁰⁷. Os bairros que não dispunham de determinada tipologia em todos os anos pesquisados ficaram sem a informação de variação de preço no período. As faixas de preço da oferta foram atualizadas conforme a inflação do período (IPCA).

Ressalta-se que, apesar dos resultados estarem apresentados por bairros, em alguns casos as dinâmicas verificadas ocorrem em apenas uma parte do bairro indicado, ou até mesmo em apenas um bairro do setor definido pelo Inpespar. Possivelmente, existem diferenças intrabairro ou setor que não aparecem ao se tratar as unidades como um todo. Mesmo assim, na análise realizada é possível compreender com mais detalhes o comportamento do mercado de apartamentos novos em Curitiba no período 2010-2018.

Inicialmente são apresentados os resultados para os apartamentos de 2 e 3 dormitórios, tipologias “comuns” aos compradores de diferentes faixas de renda. Após, está ilustrada a evolução da oferta e do preço dos produtos de 1 e 4 quartos, destinados a um público específico.

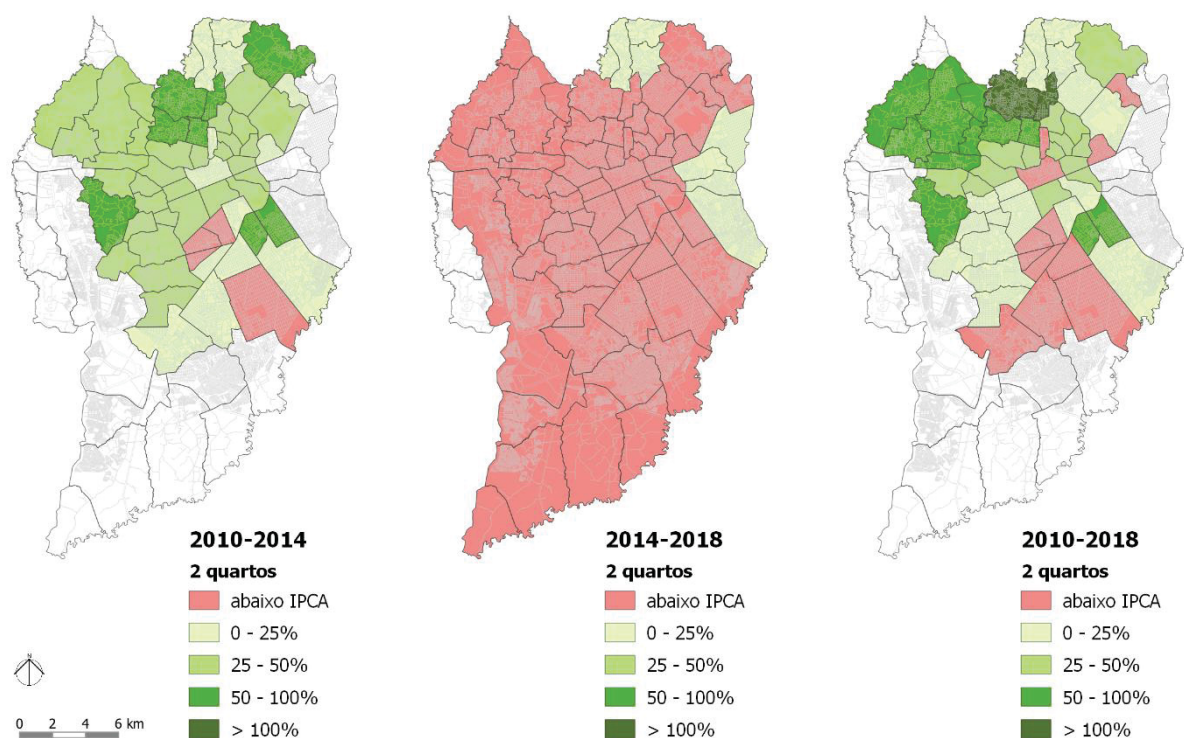
¹⁰⁷ A variação real foi obtida através do cálculo da variação de preços nos períodos indicados, subtraída a inflação do período (IPCA). O IPCA de cada período foi obtido no site do Banco Central (BC): <https://www3.bcb.gov.br/CALCIDADAOPublico/corrigirPorIndice.do?method=corrigirPorIndice>

Figura 16 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 2 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Figura 17 – Variação real do preço por m² (área total) dos apartamentos com 2 quartos – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar e do BC. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Apesar de já apresentarem uma oferta considerável em diversos bairros da cidade, os imóveis verticais com dois dormitórios foram produzidos pelo mercado formal em praticamente todos os bairros de Curitiba em 2014 e 2018 (figura 16). Como as faixas de preço indicadas no mapa correspondem ao mesmo valor com a correção da inflação, é possível perceber que mais bairros ofertavam apartamentos em uma faixa de valor superior por m² no final de 2014, em comparação com início de 2010 e final de 2018.

A variação real do preço deixa clara essa dinâmica, com diversos bairros apresentando variações entre 25 e 50% no período 2010-2014 e praticamente todos com reajustes abaixo da inflação no intervalo seguinte, 2014-2018, que corresponde ao período de crise do setor. Ainda assim, ao se analisar o período como um todo, diversos bairros, especialmente na porção norte da cidade, tiveram valorizações elevadas no preço das unidades de dois quartos (figura 17).

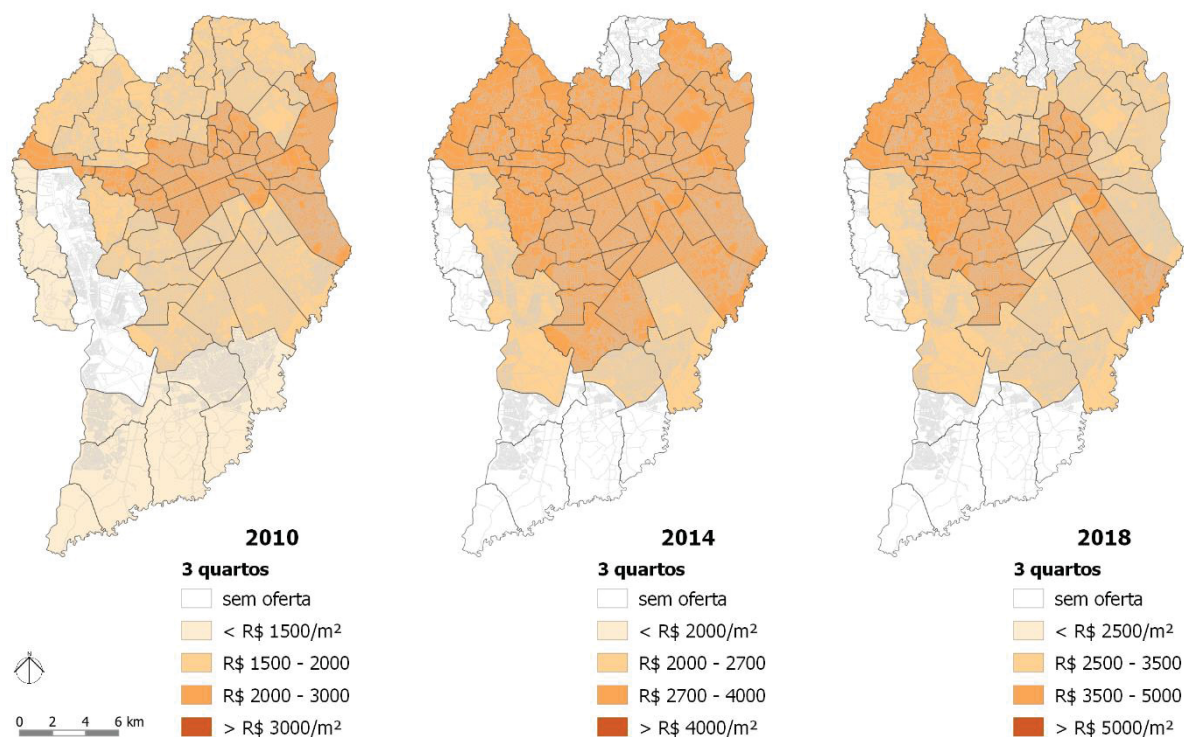
Duas matérias de 2016¹⁰⁸ falam sobre o crescimento imobiliário e a valorização da porção norte de Curitiba, com lançamentos em bairros como Atuba, Tingui, Boa Vista e Santa Cândida. Segundo o gerente regional da PDG, além dos grandes condomínios habitacionais, dois novos shoppings – *Jockey Plaza* e *Shopping Atuba* – devem trazer mais valorização para esses bairros. Uma reportagem fala em “*feeling* de mercado” das construtoras que adquiriram áreas e construíram na região. A PDG foi uma das incorporadoras que “percebeu a demanda reprimida e os potenciais clientes” no setor norte da cidade, lançando o residencial Village Paraná. Nas palavras do gerente da empresa:

empreendimentos desse porte promovem melhorias, seja viária ou oferta de comércio e serviços, e agrega valor ao seu entorno. [...] é o tipo de empreendimento completo, para toda a família, que é um perfil que o curitibano busca cada vez mais.

Localizado na Linha Verde, o Village Paraná soma 857 apartamentos, distribuídos em 8 torres com 12 pavimentos. Apesar de não constar na relação oficial do programa, as notícias e propagandas citam a possibilidade de financiamento pelo MCMV. Ainda segundo dados de divulgação, os apartamentos, com dois ou três quartos, têm área entre 53 e 61 m². A fração média das unidades é de 81 m², o que inclui a metragem destinada ao estacionamento, ofertado em edifício garagem, e das áreas de lazer cobertas. Pelas suas características, foi classificado nessa pesquisa como Condomínio Clube.

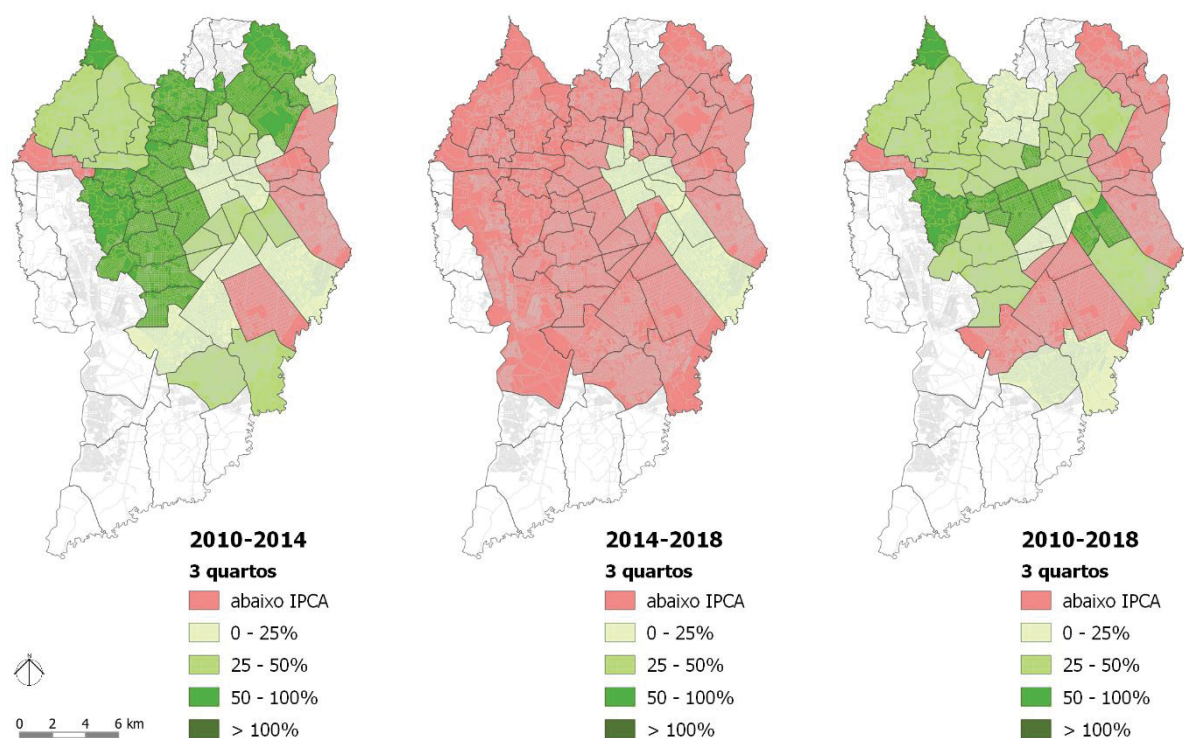
¹⁰⁸ *Região norte de Curitiba tem valorização imobiliária*. Haus, Gazeta do Povo, 23/11/2016. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/haus/imoveis/regiao-norte-de-curitiba-tem-valorizacao-imobiliaria/>
Região Norte de Curitiba apresenta maior valorização imobiliária. 22/11/2016. Em: <https://miriangasparin.com.br/2016/11/regiao-norte-de-curitiba-apresenta-maior-valorizacao-imobiliaria/>

Figura 18 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 3 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Figura 19 – Variação real do preço por m² (área total) dos apartamentos com 3 quartos – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar e do BC. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

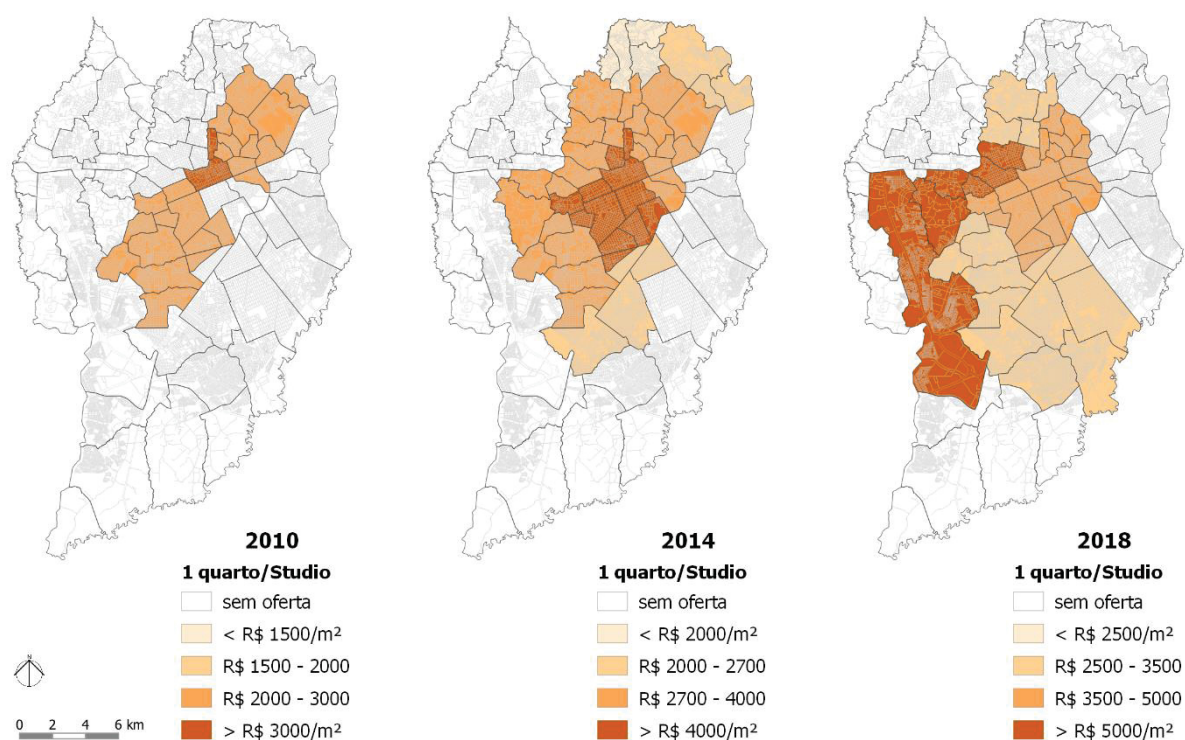
Os apartamentos com três quartos também mantiveram sua oferta em praticamente toda a cidade ao longo do período estudado, com a maior alta de preços identificada em 2014 (figura 18). Como esse foi o ano em que houve maior número de financiamentos, fica claro que muitas famílias compraram seus imóveis no momento de pico dos preços, já que após esse ano houve queda no valor dos imóveis em comparação à inflação.

Com relação aos bairros no extremo sul de Curitiba – Caximba, Campo de Santana, Tatuquara, Umbará e Ganchinho – vale notar que possivelmente a informação de que ofertavam unidades de três quartos em 2010 se deve ao fato de estarem agrupados em um setor maior, na pesquisa do Inpespar, que incluía o Alto Boqueirão e o Sítio Cercado. Com a separação do setor em dois nos levantamentos seguintes, esses bairros não apresentaram oferta dessa tipologia em 2014 e 2018. Outro bairro que provavelmente teve sua informação distorcida ao mudar de setor foi a Lamenha Pequena, no extremo noroeste.

Outra constatação da análise é que os apartamentos, tanto de dois como de três quartos, por apresentarem uma oferta diversificada entre os segmentos de renda, não atingiram, na média, as faixas de valor mais elevadas em nenhum bairro da cidade. Mas, diferentemente dos imóveis de dois quartos, as maiores valorizações reais no período (50-100%) foram em bairros consolidados como Água Verde e Batel, com a inclusão de áreas vizinhas como Rebouças, Seminário, Vila Izabel e Campo Comprido, como pode ser observado na figura 19.

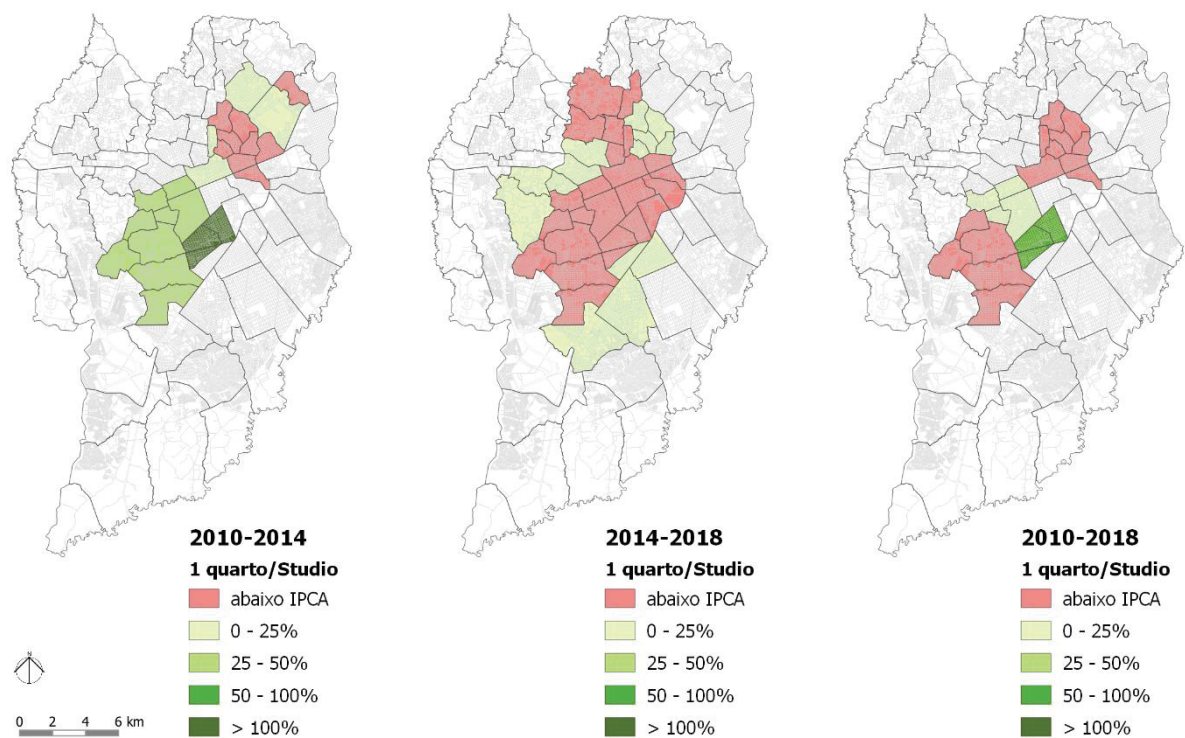
Alguns bairros apresentaram variação de preço inferior à inflação nas tipologias de dois e três quartos. Isso demonstra que a alta de preços do *boom* imobiliário dependia da demanda elevada e disponibilidade de crédito, e não se sustentou no período de crise econômica. Nesse caso se destacam Hauer, Fanny, Xaxim, Boqueirão e Pinheirinho. Neste último, especialmente, foram produzidas muitas unidades de Condomínios Clube, Habitação Social de Mercado e Médio Padrão. É provável que a alta oferta de unidades para um público de menor renda, em localizações não tradicionais de atuação do mercado imobiliário, tenha afetado com mais força os preços durante a retração econômica. Contudo, entende-se que um novo ciclo de crescimento do setor tende a elevar novamente os preços dos imóveis nessas regiões, buscando patamares próximos aos já praticados.

Figura 20 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 1 quarto por bairros – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Figura 21 – Variação real do preço por m² (área total) dos apartamentos com 1 quarto – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar e do BC. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

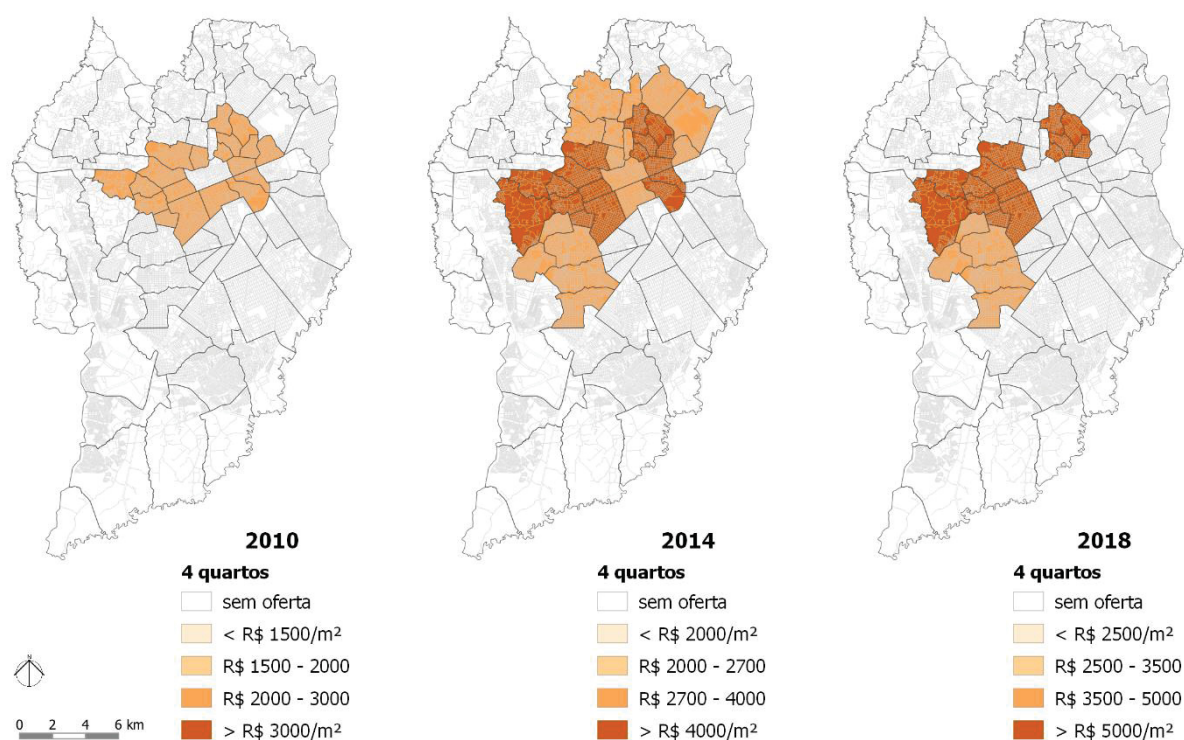
No caso específico das unidades com um quarto – apartamentos compactos ou *studios* – chama a atenção tanto a expansão territorial da oferta como os altos preços por m² praticados em alguns bairros da cidade (figura 20). Inicialmente restritos aos setores centrais, os produtos aparecem ofertados em bairros como Santa Cândida, Pinheirinho, Boqueirão e Cidade Industrial nos anos seguintes. Com relação à Cidade Industrial, a oferta, com alto valor por m², possivelmente se refere à porção do bairro que teve sua ocupação dinamizada como extensão do *Ecoville*. Ressalta-se que esse produto não é destinado ao segmento econômico por conta justamente da oferta de apenas um dormitório, o que não atende grande parte das famílias.

Em uma reportagem sobre aquecimento do mercado imobiliário em Curitiba¹⁰⁹, o presidente da Ademi-PR divide a oferta disponível na cidade em “*tickets*”. O “filão” de apartamentos menores é citado como “mercado especial”, voltado ao público que procura o primeiro imóvel – estudantes, solteiros e casais sem filhos – ou investidores que compram unidades para aluguel de curta temporada. Na mesma faixa de valor (entre R\$ 200 e 300 mil), mas considerado outro nicho de mercado, estão os imóveis para famílias que dependem de crédito e representam 35% da demanda do mercado. A matéria cita a falta de terrenos que viabilizem esses empreendimentos em Curitiba, o que leva à sua produção na Região Metropolitana ou em regiões periféricas da cidade. O segmento seguinte seria o da classe média, atendida com imóveis de dois e três quartos, *tickets* entre R\$ 400 e 700 mil e oferta em diversos bairros. Depois, está o segmento alto padrão (entre R\$ 700 mil e 1 milhão), voltado ao público que normalmente já tem um imóvel e faz um *upgrade* para o segundo; seguido pelos segmentos luxo e superluxo (valores de R\$ 1 a 3 milhões e acima de R\$ 3 milhões).

Com relação aos preços pesquisados pelo Inpespar, os apartamentos de um quarto, por conta da alta oferta, também se desvalorizaram em relação à inflação, exceto na região do Batel/Água Verde e curiosamente no setor Parolim, Vila Guaíra e Lindóia, o que parece ser uma distorção por conta da presença, no grupo, do bairro Prado Velho, onde efetivamente foram construídos imóveis com esse perfil. Como o Prado Velho mudou de setor em 2014 e não apresentava oferta em 2010, a valorização dos imóveis não pode ser medida no bairro, por falta do preço inicial. Já os bairros vizinhos apresentavam oferta em 2010, possivelmente por estarem agrupados com o bairro Portão, mais dinâmico, e acabaram registrando a evolução dos preços de produtos construídos no seu entorno (figura 21).

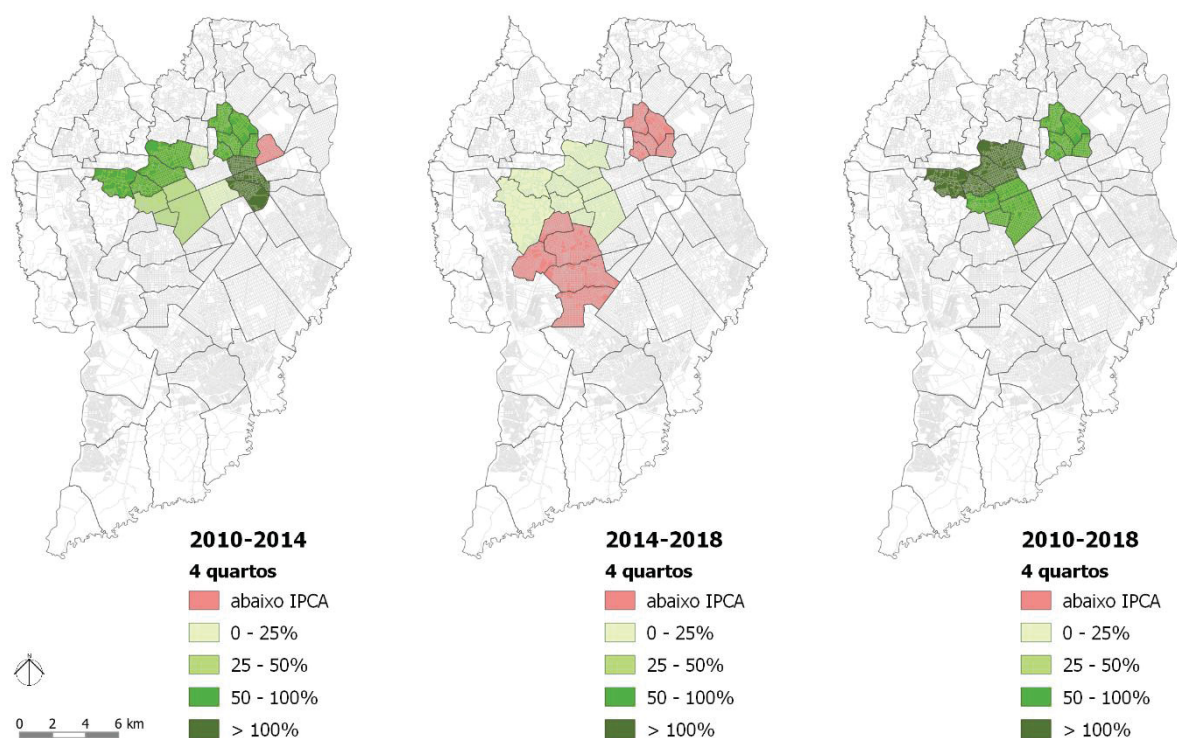
¹⁰⁹ Curitiba pode ter falta de imóveis novos em 6 meses. Gazeta do Povo, 11/08/2019 (Referência. página 137).

Figura 22 – Comparativo da oferta dos apartamentos com 4 quartos por bairros – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Figura 23 – Variação real do preço por m² (área total) dos apartamentos com 4 quartos – Curitiba, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados do Inpespar e do BC. Mapa de Curitiba: PMC/IPPUC.

Para finalizar essa análise, os imóveis com 4 quartos apresentam oferta mais concentrada, mesmo no período de aquecimento do mercado. Pode-se notar uma pequena expansão para bairros no entorno das regiões valorizadas em 2014, e o retorno da oferta para os bairros mais tradicionais – Batel, Bigorrrilho, Mossunguê, Cabral e Água Verde – em 2018, em uma faixa de preço superior. A novidade é a presença do Portão, mas em um segmento de valor menor, como demonstrado na figura 22.

Além da maior metragem desses imóveis, seu valor por m² também se concentra na faixa mais elevada de preços, o que explica sua localização em bairros considerados “privilegiados”. A alta valorização dos apartamentos no período (entre 50 e 150%) decorre da menor oferta, do alto padrão de acabamento dos imóveis, dos diferenciais incluídos nos produtos e da maior capacidade de pagamento do público alvo (figura 23).

Com relação aos preços dos imóveis, independentemente do padrão, cabe ressaltar que, segundo dados de 2019 da Ademi-PR¹¹⁰, o estoque na cidade está reduzido. Ao mesmo tempo, o aquecimento do mercado “é bem variável e está representado em todos os *tickets*”. Segundo o presidente da associação, a partir de 2020 a demanda pode superar a oferta em Curitiba, aumentando o preço dos imóveis. Por isso, segundo ele, “hoje é o melhor momento para se investir em um imóvel novo”.

Na mesma linha, uma matéria de 2020 da publicação *Seu Dinheiro*¹¹¹ afirma que os juros no menor patamar histórico e a retomada gradual da economia estão animando empresas de construção civil a abrir capital na bolsa para captar recursos. E, “assim como se viu no passado, a capitalização de concorrentes pode levar à alta nos preços dos terrenos”. Em entrevista à publicação, o diretor financeiro da Cyrela disse que a empresa se preparou para o cenário mais competitivo e adquiriu diversos terrenos em dezembro do ano passado [2019] nas cidades em que tem maior atuação. O diretor de incorporação da empresa mostra desconfiança em relação à entrada de construtoras no mercado de capitais, e se preocupa com a manutenção do “mercado saudável”.

Os IPOs [ofertas públicas iniciais de ações] podem levar as empresas a cometer irresponsabilidades na avaliação dos negócios, levando em consideração apenas o ganho imediato, sem compromisso com os clientes ou a rentabilidade do empreendimento.

¹¹⁰ Curitiba pode ter falta de imóveis novos em 6 meses. Gazeta do Povo, 11/08/2019 (Referência página 137).

¹¹¹ Cyrela vê IPOs de construtoras com cautela, mas se diz preparada; possível alta de preços vai exigir melhor escolha de terrenos. Seu Dinheiro, 13/02/2020. Disponível em: <https://www.seudinheiro.com/2020/empresas/cyrela-ve-ipos-de-construtoras-com-cautela-mas-se-diz-preparada-possivel-alta-de-precos-vai-exigir-melhor-escolha-de-terrenos/>

A matéria cita que, no passado, a demanda crescente e os estoques limitados fizeram os preços dos imóveis subirem rápido demais, e muitas empresas abriram seu capital. Só que, como os ciclos do setor são longos, a busca por crescimento acelerado gerou escassez de mão de obra qualificada e equipamentos, aumentando também os custos de construção. Várias obras enfrentaram estouros no orçamento, atrasos e retrabalho, o que gerou fortes impactos no setor.

O ajuste nos preços dos imóveis é citado pelo diretor financeiro da Cyrela, e deve ajudar a impulsionar o mercado em 2020. Segundo ele, durante a recessão, os preços cresceram “abaixo da inflação e ficaram achatados. Agora, com maior disponibilidade de crédito e a adequação dos níveis de estoque, os preços devem passar por uma correção”. Esse crescimento dos preços “abaixo da inflação” foi observado em Curitiba entre os anos de 2014 e 2018.

A leitura apresentada sobre evolução de preços em Curitiba, por trabalhar com faixas de valor médio e bairros agrupados, não consegue visualizar situações específicas, como assimetria de preços entre produtos semelhantes ou diferenças de valorização dentro de um mesmo bairro ou setor. Como exemplo, cita-se uma matéria recente da Gazeta do Povo, com dados do portal Zap, que constatou uma valorização de até 24% nos imóveis ao redor dos grandes shoppings da cidade¹¹².

Considerando um raio de 1 quilômetro, os shoppings que apresentaram maior acréscimo nos preços do entorno foram o *Palladium*, no Portão, e o *Curitiba*, no Centro. O aumento de preços em relação à média da cidade foi de 24% e 22% nesses casos, com 75% dos imóveis pesquisados sendo apartamentos. Na sequência estão os *shoppings Mueller e Pátio Batel*, com 18% de valorização, *Park Shopping Barigui*, com 8% e o *Shopping Estação*, com 1,5%. Ao redor do *Shopping Pátio Batel*, 94% dos imóveis disponíveis são apartamentos, ao passo que próximos ao *Park Shopping Barigui* os apartamentos são 60%.

O coordenador de inteligência de mercado do grupo ZAP, citado na matéria, afirma

o que coloca o perímetro do *Shopping Palladium* na primeira posição do *ranking* das áreas mais valorizadas é o espaço para novos empreendimentos. No comparativo, quando analisamos bairros como o Batel, por exemplo, é uma região mercadologicamente mais madura, tem empreendimentos já consolidados, que imobilizam mais a elasticidade nos preços praticados na região. Já no Portão, há espaço de construção e inauguração de empreendimentos mais novos, com itens como varandas maiores, espaços de lazer amplos, que justificam essa variação no preço.

¹¹² Em Curitiba, morar ao lado de shopping custa até 24% mais caro. Gazeta do Povo, 19/07/2019. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/vozes/parana-sa/em-curitiba-morar-ao-lado-de-shopping-custa-ate-24-mais-carro/>

Ainda segundo ele, itens como quantidade de quartos, vagas na garagem, proximidade de transporte público e parques tem o mesmo impacto que os *shoppings* na alteração de preços dos imóveis, dinâmicas que fazem parte da lógica de valorização do mercado, tanto em Curitiba quanto em outras grandes cidades. No caso específico dos *shoppings*, a bonificação nos preços está relacionada à sua localização em áreas que concentram emprego e renda, o que aumenta a demanda por imóveis, ou no seu impulso ao desenvolvimento local, que ocorre justamente por conta da implantação do *shopping*.

Em sua pesquisa, Rufino (2012) observou que os *shoppings centers* mais antigos se localizam em áreas valorizadas e em vias importantes da cidade, contribuindo para o aumento da produção imobiliária e a valorização do seu entorno. Na dinâmica recente, são os *shoppings* que seguem a produção habitacional do mercado, sendo implantados em regiões periféricas do município e da Região Metropolitana de Fortaleza. Segundo a autora, a centralização de capital no setor leva a uma articulação no desenvolvimento desses novos espaços, intensificando sua valorização.

Para exemplificar essas situações foram selecionadas algumas áreas de atuação intensa do mercado em Curitiba, que serão visualizadas em uma escala mais próxima, buscando compreender processos específicos de cada região.

3.3 ÁREAS COM ATUAÇÃO INTENSA DO MERCADO

A seleção de algumas áreas com atuação intensa do mercado imobiliário em Curitiba visa observar as relações entre a produção imobiliária, sua localização e o espaço urbano, destacando processos de homogeneização e segregação na produção da habitação via mercado, conforme discutido nos subcapítulos 1.3, 1.4 e 1.5. Para isso, além da caracterização dos produtos implantados, será observada a relação entre eles; sua proximidade com equipamentos importantes e com o transporte público; sua relação com o zoneamento urbano; e sua relação com o entorno, especialmente calçadas e vias públicas.

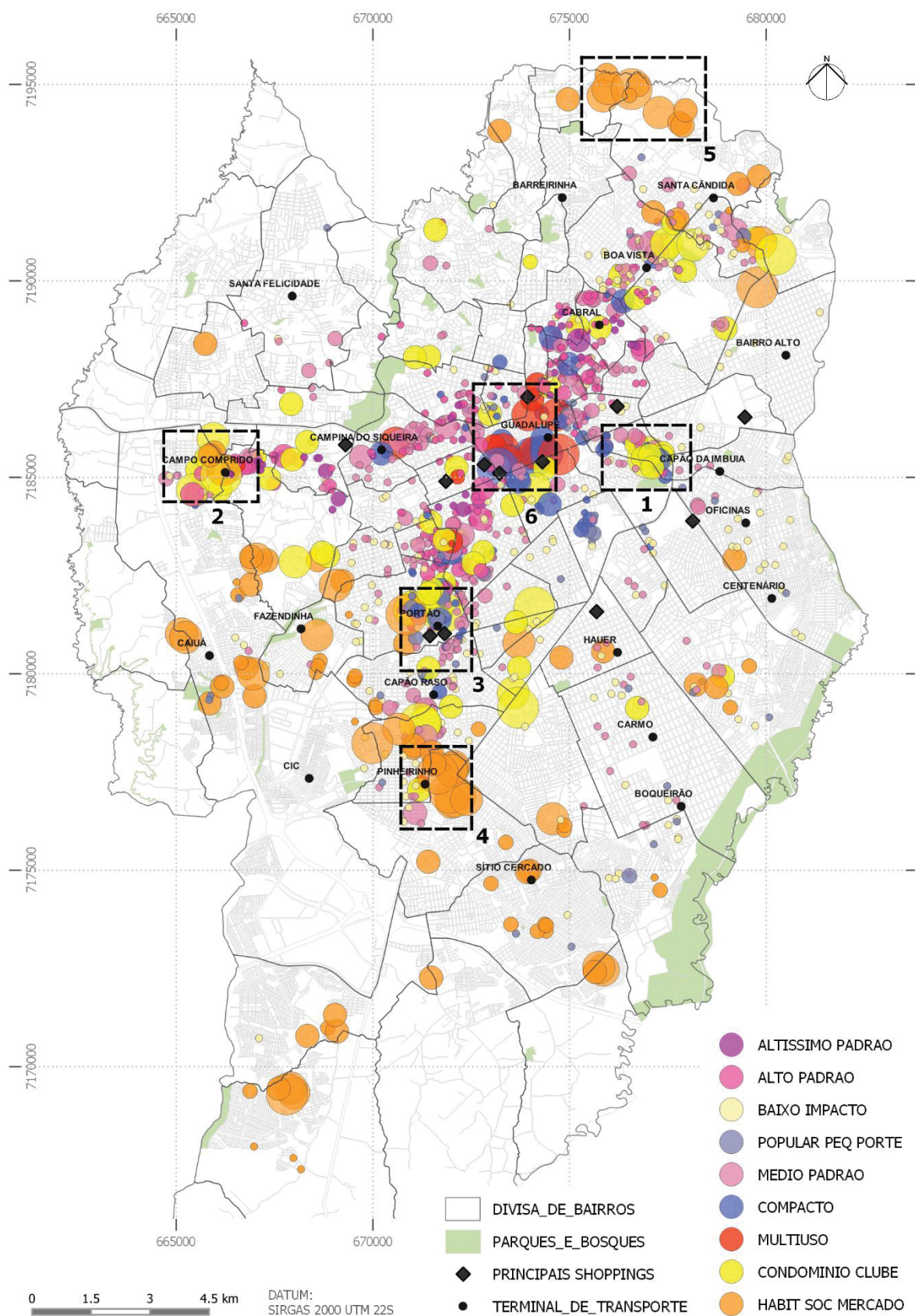
Além disso, serão vislumbrados possíveis efeitos do espaço produzido pelos produtos imobiliários nas práticas socioespaciais e no cotidiano da população, a partir de resultados encontrados em pesquisas semelhantes.

A escolha dos locais a serem analisados foi feita de maneira alinhada à pesquisa realizada por Rufino (2012) em Fortaleza, em que a autora definiu diferentes categorias de apropriação de áreas pelo mercado. Buscou-se identificar em Curitiba, no período 2010-2018, as mesmas categorias, descritas a seguir:

- a) intensificação da apropriação dos espaços valorizados da metrópole, onde a produção abundante estimulou a valorização e a diferenciação dos espaços (RUFINO, 2012, p.238): nesse caso será observado o entorno do Jardim Botânico, no bairro Cristo Rei;
- b) atuação em áreas de expansão da valorização, como prolongamento de regiões valorizadas da cidade, que formam eixos de expansão da valorização imobiliária (Ibid., p.242): em Curitiba são indicados nessa situação a região do terminal Portão (extensão do eixo Batel e Água Verde) e o prolongamento do *Ecoville*, chegando à divisa entre os bairros Campo Comprido e Cidade Industrial;
- c) criação de novas áreas de valorização, especialmente para a produção do chamado segmento econômico. Segundo Rufino (2012, p. 252), a procura por lotes maiores e com preços mais baixos leva as empresas para regiões periféricas, com baixo adensamento e pouco exploradas pelo mercado formal, alterando o padrão de ocupação vigente. Para esse estudo foram escolhidas a porção sul da Linha Verde, na área próxima ao terminal Pinheirinho, e o limite norte de Curitiba (bairros Santa Cândida e Cachoeira);
- d) redescoberta de regiões adensadas, porém estigmatizadas ou rejeitadas pela população de maior renda, situação que tanto na pesquisa de Rufino (2012, p. 253) quanto em Curitiba correspondem à região central da cidade.

As áreas selecionadas estão indicadas no mapa 16, a seguir.

Mapa 16 – Indicação dos recortes espaciais selecionados



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Antes de avaliar alguns espaços resultantes da produção imobiliária habitacional em Curitiba, cabe detalhar a leitura de Cerqueira (2015) sobre a produção residencial atual na RMBH, onde a promessa de segurança é divulgada pelo *marketing* e gera valorização dos produtos. Segundo a autora (Ibid., p.198-199), nas metrópoles latino-americanas, a busca por segurança e fortificação residencial é orientada por critérios socioeconômicos e foi um processo iniciado pela “autossegregação das elites”. As barreiras físicas não são utilizadas apenas para proteção, mas também com o objetivo de separação social e formação de espaços homogêneos. Essa “privatização do espaço” permite a realização de atividades de consumo e lazer de maneira segregada e se alia ao modo de vida pautado pelo individualismo.

Durante o ciclo expansivo recente do setor imobiliário, o mercado incorporou “práticas securitárias” aos diversos segmentos de mercado na RMBH. Foram identificadas três tipologias de produtos residenciais associadas à fortificação: o “condomínio fechado”; o “condomínio vertical” e a “habitação social de mercado”¹¹³. Os condomínios verticais têm como público alvo a classe média e oferecem atividades de lazer internas, além de incluir aspectos relacionados à segurança, como câmeras de vigilância e muros altos nos limites do lote. A Habitação Social de Mercado, normalmente localizada em áreas populares, também incorpora elementos de segurança e controle de acesso, além de atividades de lazer, mas a ênfase de sua promoção recai sobre a aquisição da casa própria, e não sobre essas características (CERQUEIRA, 2015, p. 200-204).

Relacionando-se a pesquisa de Cerqueira (2015) com esta, pode-se considerar que os Condomínios Clube, além de alguns produtos de Médio e Alto Padrão, se caracterizam como o condomínio vertical descrito pela autora. Os padrões de segurança adotados por esses produtos diminuem a possibilidade de interação entre categorias sociais no espaço urbano. Cerqueira (2015) identificou que setores com concentração de condomínios verticais na RMBH possuem maior homogeneização social, relacionada à raça, idade e renda. No caso da Habitação Social de Mercado, as unidades espaciais que abrigam os empreendimentos são mais segregadas, mas esse processo não deriva de um movimento voluntário de segregação e sim das oportunidades de mercado. De toda forma, os produtos acentuam desigualdades sociais ao concentrar um público homogêneo intramuros.

Netto (2006) afirma que a redução da quantidade de portas voltadas para o espaço público enfraquece a relação fachada-rua, necessária para a animação e segurança do espaço.

¹¹³ Cerqueira (2015) também adota em sua pesquisa a definição de Shimbo (2010).

Os grandes recuos frontais e laterais e térreos privados e gradeados geram espaços dependentes do automóvel e “espantam” os pedestres, esvaziando as ruas. Para o autor, padrões por vezes induzidos pelos parâmetros legais geram construções isoladas da rua. Ao mesmo tempo, os anseios por segurança definem grades, guaritas e térreos privados, que geram o efeito oposto ao desejado e produzem apenas uma “ilusão de segurança”, restrita ao espaço interno, enquanto resultam em mais insegurança na rua e no bairro. O rompimento com o espaço exterior, além de enfraquecer a segurança, limita usos diversos que trazem benefícios microeconômicos e reduzem as necessidades e o tempo de deslocamento para as atividades cotidianas.

Em outra análise, Volochko (2011, p. 98) mostra a relação entre a produção do espaço e a produção das relações sociais, ou seja, da vida cotidiana, a partir de uma leitura sobre a periferia da RMSF e especificamente do Residencial Valle Verde Cotia (RVVC), no município de Cotia. Para o autor, a reconfiguração do espaço periférico, através dos novos produtos habitacionais, significa uma tendência “que articula tanto a reprodução capitalista mundial como os capitais mais locais, no plano da metrópole”.

O autor cita que a raridade e a sobrevalorização do espaço, que poderiam gerar uma crise de reprodução do capital, foram superadas recentemente através da produção imobiliária em espaços metropolitanos periféricos. Nesse processo surgem outras crises, como a social (ou de apropriação do espaço público), já que os novos empreendimentos “aprofundam a desigualdade [...] através de práticas de segregação e enclausuramento” (Ibid., p. 163). Esse processo afeta as famílias que vão morar nos novos empreendimentos, as que já moram nos espaços vizinhos e as que tem sua permanência ameaçada pela valorização do espaço.

Volochko (2011, p. 27) faz uma crítica à urbanização contemporânea pela “negação da forma urbana [...] que é condição da atual reprodução capitalista nos espaços periféricos”, sendo essa negação baseada em características do tecido urbano como isolamento e fragmentação urbana, que trazem dificuldade para o cotidiano de seus moradores. Outros elementos, como grande porte e adensamento dos projetos, padronização das construções e separação por muros e portarias demonstram a adaptação do setor formal ao segmento econômico, onde a escala e o tempo de duração das obras fazem diferença na margem de lucro e impactam na qualidade das construções.

Essas constatações são especialmente pertinentes para os recortes 4 (Linha Verde Sul) e 5 (Santa Cândida e Cachoeira), identificados como áreas de produção imobiliária quase exclusiva para o segmento econômico (HSM) no período estudado. Periféricos com relação ao centro de Curitiba, os produtos habitacionais implantados nesses bairros podem, pelas

3.3.1 Intensificação da produção em espaços valorizados: Cristo Rei

Na categoria de intensificação da produção imobiliária nos espaços valorizados da metrópole, foi adotada como exemplo a região no entorno do Jardim Botânico, notadamente o bairro Cristo Rei.

O Jardim Botânico Municipal, implantado em 1991, logo se transformou em cartão postal e é um dos pontos turísticos mais visitados de Curitiba. Em 1992, um plebiscito no bairro Capanema alterou sua denominação para Jardim Botânico, tal o impacto da implantação do parque entre os moradores. Ainda hoje, alguns dos lançamentos residenciais no entorno fazem referência ao espaço: Botânica (Abyara/Jota Ele); Varandas do Jardim (Thá); *Arbore* (PDG); *Flexcity* Jardim Botânico (Bascol); *Home Space* Botânico (Invespark). A região, já valorizada, recebeu no período investigado diversos novos empreendimentos, especialmente das categorias Condomínio Clube, Compacto e Alto/Médio Padrão.

As incorporadoras de grande porte investiram na área: das 3.074 unidades concluídas entre 2010 e 2018, 1.188 foram realizadas por empresas de capital aberto (Abyara, Rossi, MRV e PDG) e 661 por agentes com atuação nacional/regional (Invespark, Thá, Bascol e Reitzfeld), somando 60% do total produzido. Destaca-se que os empreendimentos da MRV na região foram lançados antes do programa MCMV e concluídos nos anos de 2010 e 2011. De menor porte e com unidades maiores, eles foram classificados como Condomínio Clube (*Spazio Chelsea* e *Conquest*) e Popular de Pequeno Porte (*Spazio Clermont*).

As construtoras locais também produziram no entorno do Jardim Botânico, destacando-se as empresas Doria, Porto Camargo, Trein e Mastron. Seus empreendimentos, com menor número de unidades, se concentraram nas categorias Médio Padrão, Popular de Pequeno Porte e Compacto.

Algumas notícias em periódicos descrevem os produtos ofertados: o *Boulevard de France*, da construtora Doria, possui “estilo neoclássico com inspiração francesa” e várias opções de lazer¹¹⁴; o *Spazio Chelsea*, da MRV, foca no público que procura o primeiro imóvel e oferece apartamentos de dois e três quartos, além de áreas de lazer como salão de festas, praça de encontro, quadra poliesportiva, *playground*, espaço *gourmet*, espaço *fitness*, espaço infantil e salão de jogos¹¹⁵; já o residencial Botânica, maior empreendimento da região, com 560

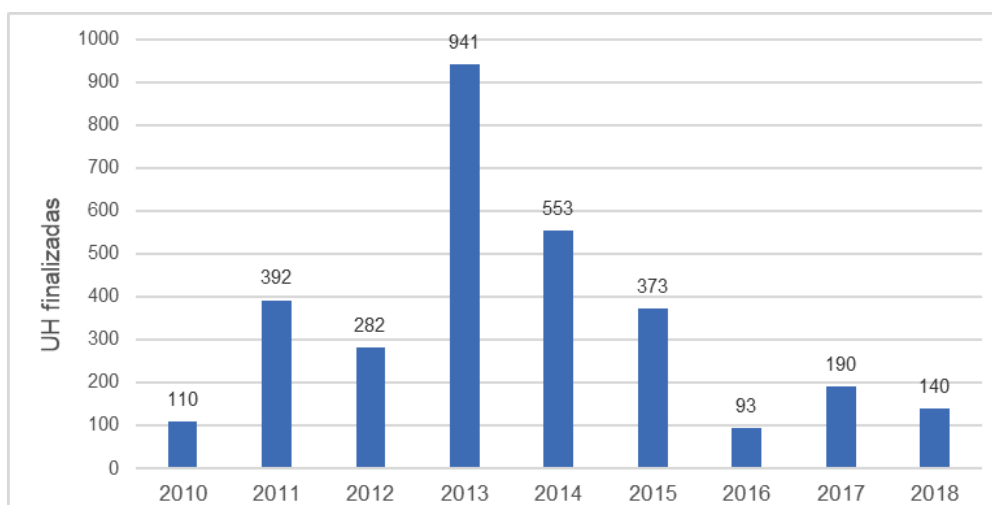
¹¹⁴ *França como inspiração*. Gazeta do Povo, 06/09/2008. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/imoveis/franca-como-inspiracao-b5vxcec13gqv27lqm1vnf6gcu/>

¹¹⁵ *Novo prédio no Cristo Rei*. Gazeta do Povo, 04/07/2009. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/imoveis/novo-predio-no-cristo-rei-bn74equpk3n7qrjn01nq83m8e/>

unidades, foi lançado com alarde em 2007, e seu plantão de vendas recebeu shows de artistas como Rita Lee e Sandy e Júnior¹¹⁶.

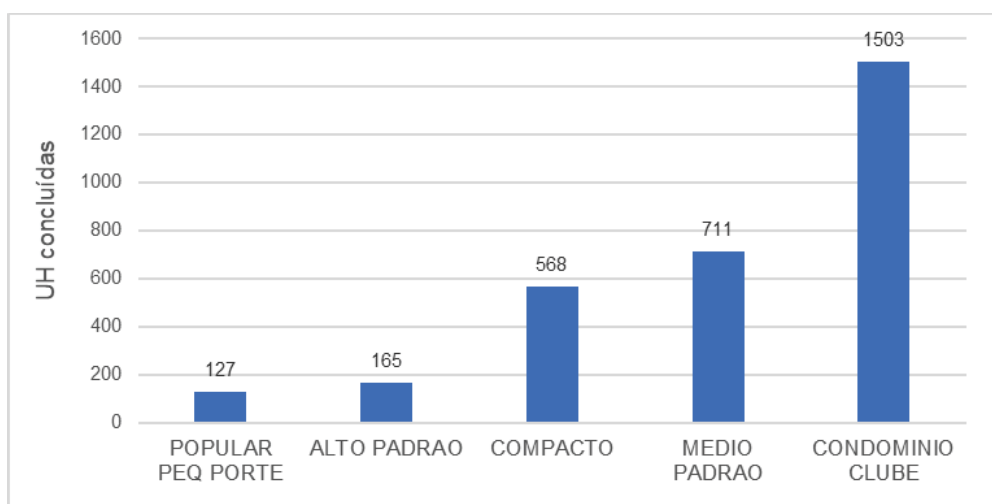
A finalização das unidades na região seguiu o ciclo de expansão do setor, com o pico de entregas em 2013, ano que representou 30% do total produzido. Quase metade dos apartamentos concluídos no entorno do parque estão em projetos do tipo Condomínio Clube, seguidos pelas categorias Médio Padrão e Compacto, com cerca de 24% e 18% das unidades, respectivamente (gráficos 23 e 24).

Gráfico 23 – Distribuição temporal das unidades concluídas no entorno do Jardim Botânico, 2010-2018



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

Gráfico 24 – Empreendimentos por tipo no entorno do Jardim Botânico, 2010-2018

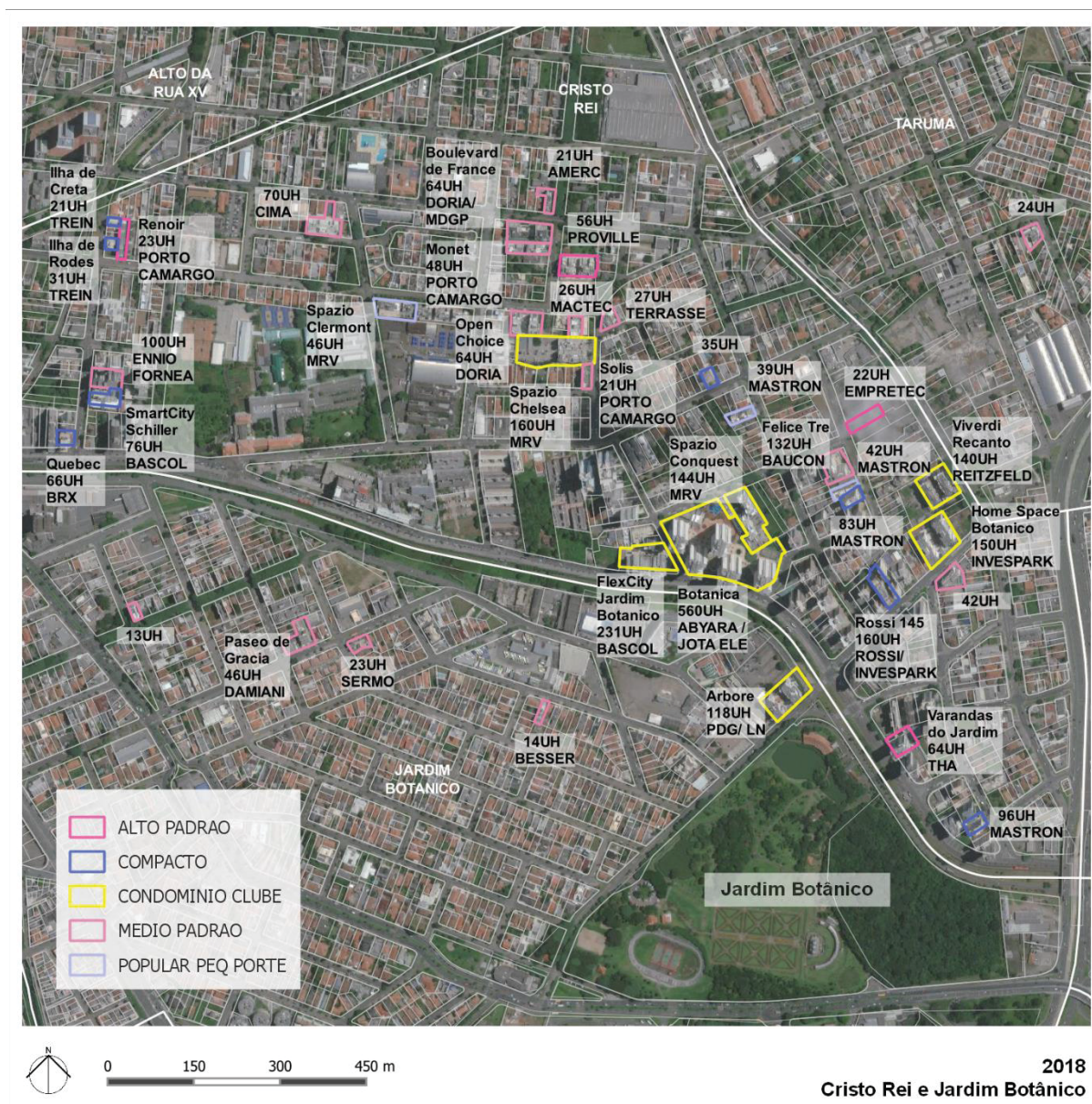


Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC, e pesquisa em periódicos/internet.

¹¹⁶ No Cristo Rei, um símbolo da euforia. Gazeta do Povo, 30/09/2012. Disponível em : <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/demora-na-entrega-leva-a-correcao-do-valor-do-imovel-1dz24z09qd7zwmkjvdbeqma6/>

Os empreendimentos implantados na região estão elencados na figura a seguir. De acordo com o zoneamento vigente em Curitiba até 2019, eles se localizam no Setor Especial Estrutural (SE), na Zona Residencial 4 (ZR-4) e na ZR-4 Linha Verde, todas áreas indicadas para adensamento.

Figura 25 – Empreendimentos implantados no bairro Cristo Rei, entorno do Jardim Botânico



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC, imagem *Esri* e pesquisa em periódicos/internet.

Conforme a análise de variação de preços dos imóveis (apresentada no item 3.2), o bairro Cristo Rei apresentou valorização acima do IPCA em todos os padrões, exceto apartamentos de um quarto. Essa categoria concentrou sua oferta no bairro no período de retração do mercado, com 7 dos 8 produtos compactos finalizados entre os anos de 2014 e 2018, o que pode justificar a baixa valorização dos produtos.

A sofisticação de alguns empreendimentos permitia atingir valores de venda acima da média praticada no mercado, através da lógica de diferenciação e exclusividade apresentada no item 1.4. A descrição do Condomínio Varandas do Jardim em um site de venda imóveis¹¹⁷ é a seguinte:

O mais belo cartão postal de Curitiba, o Jardim Botânico, agora terá uma plateia exclusiva: os moradores do mais novo empreendimento Thá, Varandas do Jardim. O complexo possui 68 apartamentos e todos possuem sacada com vista privilegiada para o Jardim Botânico, em todas as faces. Morar em um Thá, dormir e acordar todos os dias de frente para a vida é um privilégio para poucos e uma garantia que só o Varandas do Jardim pode dar. É a união de sofisticação, conforto e beleza natural materializando o mais perfeito conceito de exclusividade e qualidade de vida.

Os espaços de lazer do edifício são nomeados em francês, e, além das áreas comuns, a vista privilegiada é ressaltada nas imagens de divulgação. Em algumas propagandas, a qualidade dos materiais de acabamento também é destacada.

Figura 26 – Implantação do Varandas do Jardim



Fonte: naplantacuritiba.com.br

¹¹⁷ Em: <https://naplantacuritiba.com.br/89-curitiba/1-residencial/20-matriz/650-jardim-botanico/1903-varandas-do-jardim>

Figura 27 – Imagem de divulgação do empreendimento Varandas do Jardim



Fonte: naplantacuritiba.com.br

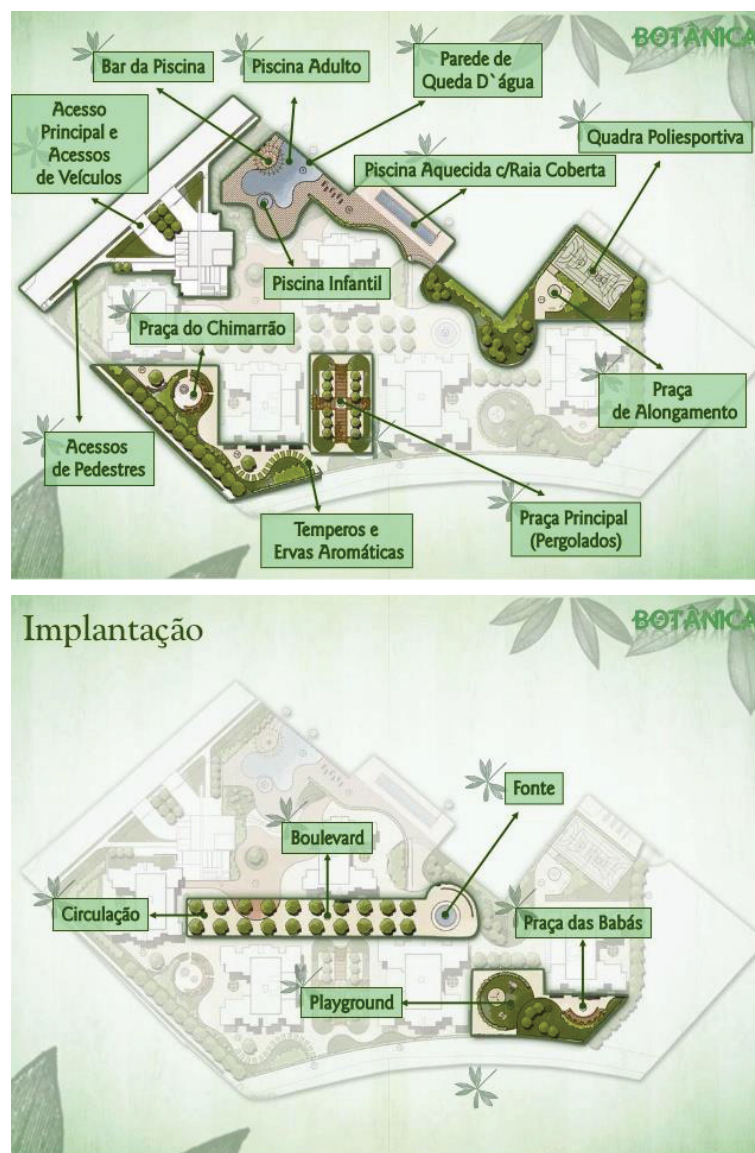
Ainda com relação ao preço dos imóveis, a construtora MRV informa em seu site a valorização dos produtos desde o lançamento. No bairro Cristo Rei, o *Spazio Conquest* valorizou 140% desde 2008 (dado de 2015) e o *Spazio Chelsea* valorizou 128% desde 2009 (informação de 2014)¹¹⁸.

Além do aumento dos preços, outro impacto no bairro foi o perfil de alguns dos novos projetos, que criam barreiras e desestimulam o uso do espaço público. Os diversos Condomínios Clube implantados, em seu discurso de qualidade de vida, valorizam as áreas comuns internas ao empreendimento e itens de segurança como guarita blindada, portões duplos para acesso e cerca elétrica no perímetro do lote.

Um exemplo é o Condomínio Botânica, com 5 torres e apartamentos de três ou quatro dormitórios, que, entre os espaços para a “vida dentro do condomínio”, inclui, ao lado do *playground*, não uma praça das mães, e sim uma “praça das babás”. Além das áreas de lazer externas, descritas na figura 28, o condomínio possui ainda: Espaço *Fitness*; Espaço Mulher; Salões de Festas Adulto, Juvenil e Infantil; Espaço *Gourmet*; *Home Cinema*; *Lan House*; Ateliê e Brinquedoteca. A imagem de divulgação do projeto coloca a estufa do Jardim Botânico ao lado dos edifícios, reforçando sua localização privilegiada (figura 29).

¹¹⁸ Disponível no endereço <https://www.mrventrega.com.br/busca/parana/>

Figura 28 – Condomínio Botânica, implantação das áreas de lazer externas



Fonte: https://pt.slideshare.net/lpsdaniilo/empreendimento-botnica?next_slideshow=1

Figura 29 – Imagem de divulgação do Condomínio Clube Botânica

Fonte: <https://www.imovelweb.com.br/>

O empreendimento, pelo seu porte, cria frentes cegas para as ruas laterais, com 103 e 75 metros de comprimento, enquanto na via de acesso principal a interface é feita com grades, em uma extensão de 107 metros. Após uma pequena faixa de grama, existe um muro, ou seja, a transparência só existe para obedecer a legislação; não há uma interação visual de fato. Esse padrão compromete a possibilidade de interação com as calçadas e desestimula os pedestres, além de gerar insegurança no espaço público (figuras 30 e 31).

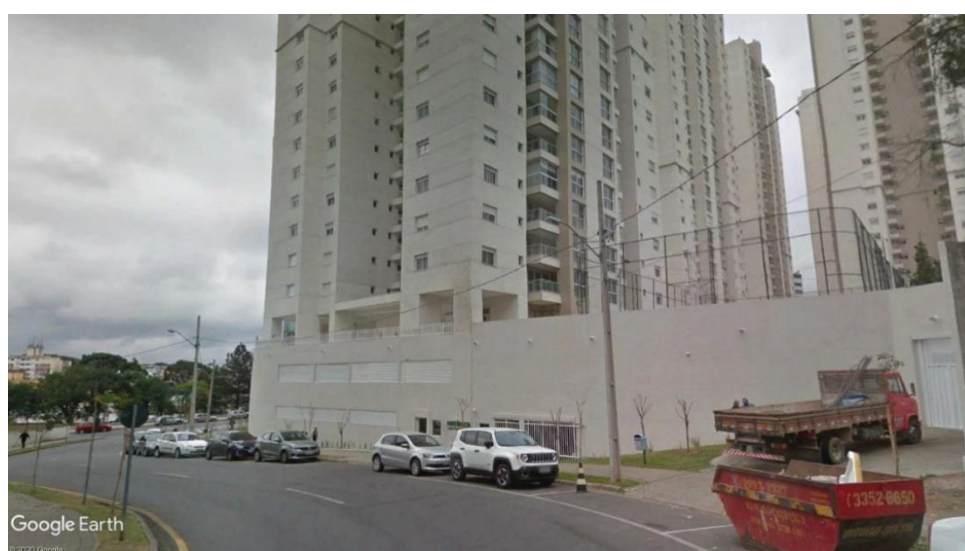
Na Avenida Pres. Affonso Camargo o uso comercial no térreo é obrigatório, gerando frentes para a via e uma ocupação com módulos de menor escala. Também existe nessa testada um acesso secundário ao empreendimento, com padrão de acabamento mais nobre que o utilizado nos conjuntos comerciais, diferenciando o espaço (figura 32).

Figura 30 – Vistas da rua Cel. Pedro Scherer Sobrinho para o Condomínio Botânica – Acesso principal



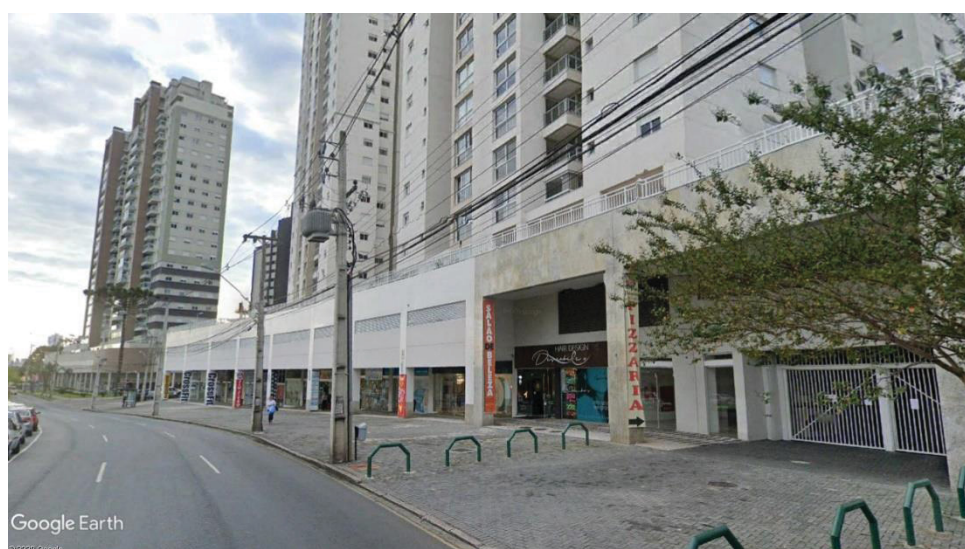
Fonte: Google Street View, imagens de 04/2019

Figura 31 – Vista das ruas laterais (Sanito Rocha e João Pontoni) para o Botânica



Fonte: *Google Street View*, imagens de 04/2019 e 07/2018

Figura 32 – Vista da Av. Pres. Affonso Camargo ao condomínio Botânica



Fonte: *Google Street View*, imagem de 05/2019

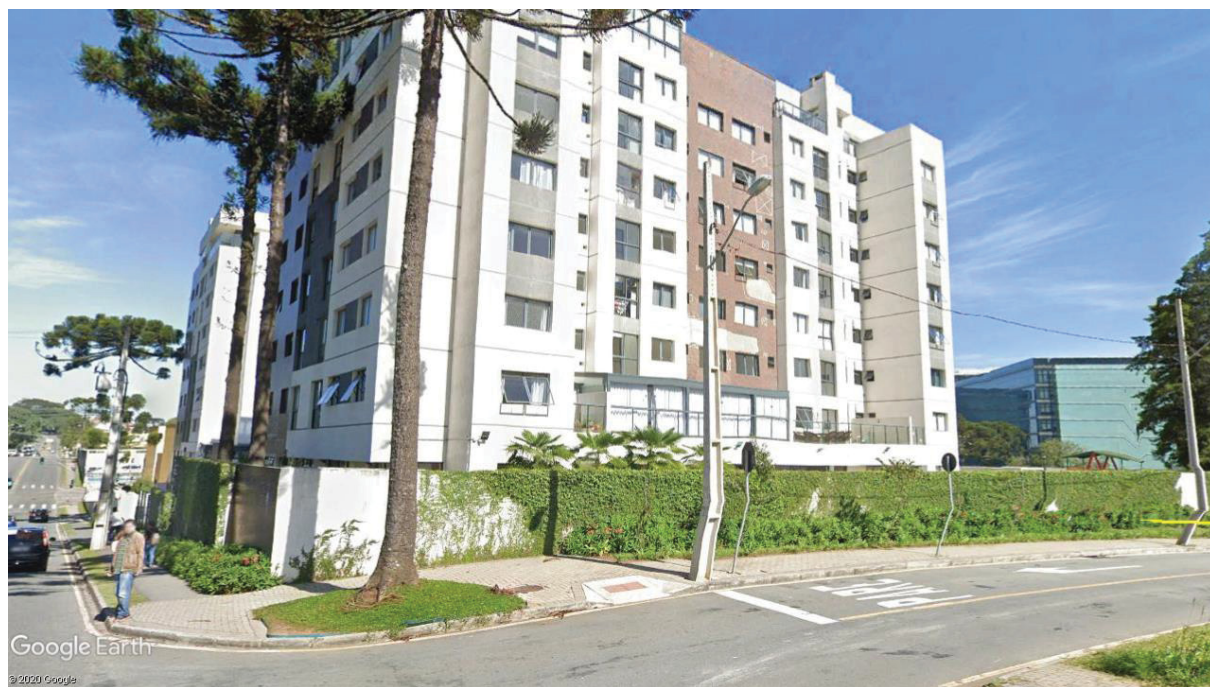
As ilustrações a seguir demonstram a preocupação com segurança e a relação com o espaço público de outros empreendimentos implantados na região.

Figura 33 – Segurança no acesso de pedestres ao empreendimento *Home Space Botânico*



Fonte: *Google Street View*, imagem de 04/2019 da rua Gov. Agamenon Magalhães

Figura 34 – Muro no perímetro do Condomínio *Arbore*



Fonte: *Google Street View*, data 04/2019, esquina das ruas Gov. Agamenon Magalhães e Lourenço José Tiepolo

Uma reportagem de 2008 sobre a MRV¹¹⁹ destaca que a construtora era “uma das mais importantes do país no segmento de imóveis para a classe média” e estava lançando seis empreendimentos residenciais em Curitiba, nos bairros Cristo Rei, Portão, Água Verde e Campo Comprido. Conforme a matéria, os projetos “pregam uma mudança no estilo de morar”, decorrente do aumento da violência e do *stress* nas cidades, através da oferta de imóveis em que as pessoas “se sintam seguras e possam desfrutar de espaços de lazer e áreas verdes”. Além da localização privilegiada e do “aproveitamento inteligente das áreas comuns”, é reforçada a valorização crescente dos imóveis da empresa. Vale destacar que, apesar de capitalizada, a MRV ainda estava em um momento anterior ao MCMV. Os imóveis citados possuem metragem um pouco superior ao padrão posterior da empresa, e a localização em “bairros mais nobres” difere da adotada na produção para o programa do governo federal.

Nos projetos concluídos no bairro, o que se nota é a alta impermeabilização dos lotes para acomodar as garagens, que não são construídas no subsolo mesmo em uma região valorizada como o Cristo Rei. No *Spazio Chelsea*, apesar da área de lazer com “salão de festas, estação de ginástica, salão de jogos, espaço *kids*, *lounge*, espaço *zen*, quadra poliesportiva e *playground*”, o recuo entre os edifícios é destinado ao acesso de veículos, limitando as áreas de lazer às bordas do lote e a uma laje nos fundos do estacionamento (figuras 35 e 36).

Figura 35 – Implantação do *Spazio Chelsea*, da MRV



Fonte: <https://tour.mrv.com.br/Condominio/parana/curitiba/spaziochelsea>

¹¹⁹.MRV lança seis empreendimentos em Curitiba. Folha de Londrina, 26/04/2008. Disponível em: <https://www.folhadelondrina.com.br/imobiliaria-e-cia/mrv-lanca-6-empreendimentos-em-curitiba-638624.html>

Figura 36 – Fotos do empreendimento *Spazio Chelsea*



Fonte: <https://tour.mrv.com.br/Condominio/parana/curitiba/spaziochelsea>

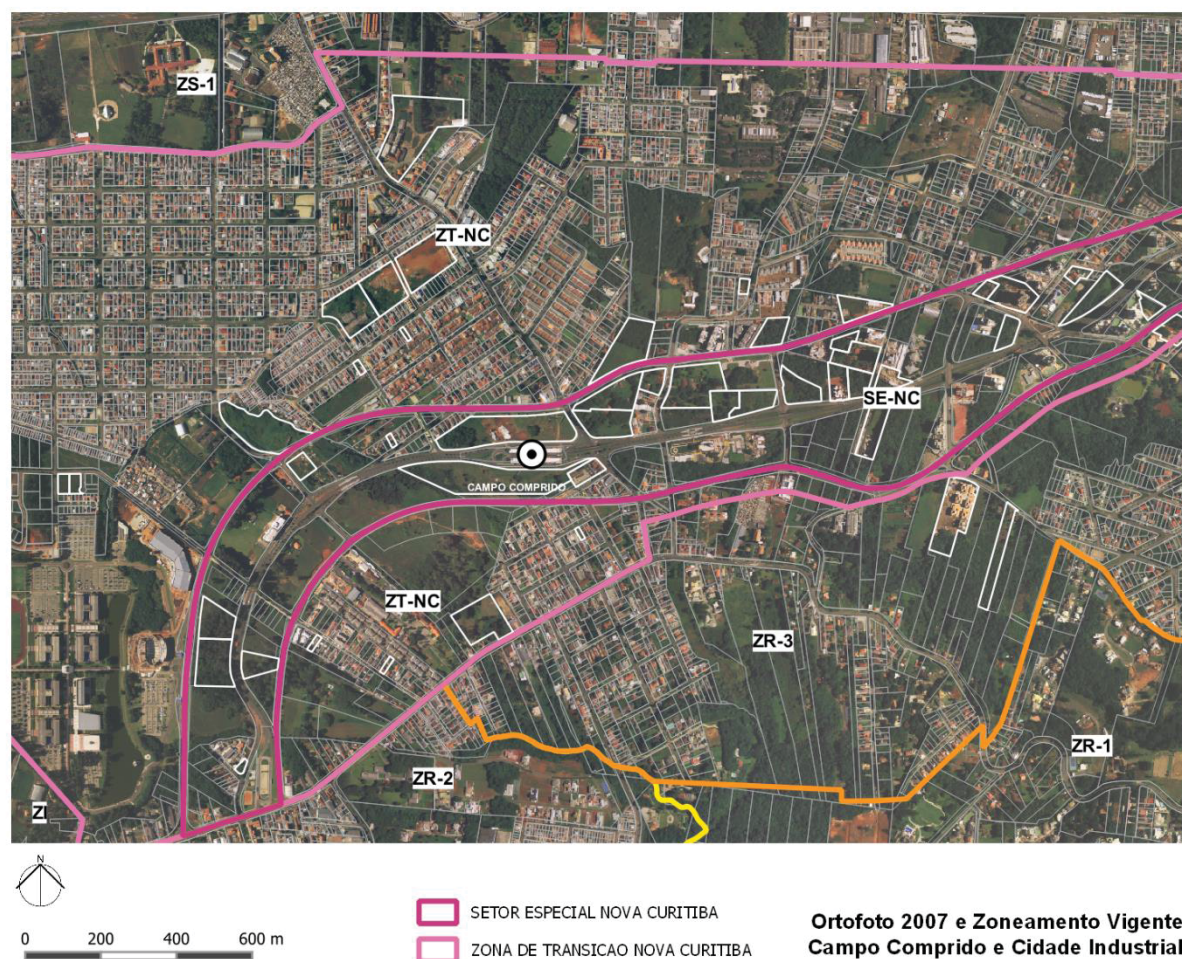
Os empreendimentos concluídos no Cristo Rei mostram a variedade de projetos que se encaixavam no conceito de Condomínio Clube, produto difundido e valorizado pelo mercado imobiliário no período de crescimento do setor.

3.3.2 Expansão da valorização: prolongamento do *Ecoville*

O Setor Especial Nova Curitiba (SE-NC) foi criado para ajustar os parâmetros da legislação urbana aos interesses do mercado imobiliário, dando origem ao *Ecoville*, conforme descrito no item 2.1. A ocupação da sua porção mais distante foi dinamizada pela implantação do Centro Universitário Positivo (UnicenP)¹²⁰ em 2000 (transformado em Universidade em 2008) e da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), inaugurada em 2011¹²¹.

Na figura 37 estão representados o zoneamento vigente e os lotes onde houve empreendimentos no período pesquisado, sobre a imagem das ortofotos municipais de 2007. É possível observar como o tamanho dos terrenos contrasta com a ocupação existente no entorno, constituída por quadras tradicionais e lotes unifamiliares.

Figura 37 – Zoneamento e lotes com habitação multifamiliar no período 2010-2018, *Ecoville*



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC e pesquisa em periódicos/internet.

¹²⁰ Disponível em <https://www.up.edu.br/institucional/historia>

¹²¹ UTFPR inaugura sede *Ecoville*. Bem Paraná, 28/02/2011. Em: https://www.bemparana.com.br/noticia/utfpr-inaugura-sede-ecoville-171108#.XI_spGhKhPY

Conforme análise do IPPUC/PMC (2018), o SE-NC teve sua produção imobiliária mais significativa entre os anos 2011 e 2016. Apesar de não possuir um grande número empreendimentos concluídos, eles representam um alto número de unidades habitacionais. O SE-NC teve a maior média de altura dos edifícios (16 pavimentos) e a melhor utilização do coeficiente de aproveitamento básico, o que não necessariamente se reflete em densidade residencial, já que o setor teve, nesse quesito, média inferior à Zona Central, ao Setor Estrutural e à Zona Residencial 4.

Entre 2010 e 2018, os produtos imobiliários implantados – voltados ao público de alta renda – se localizam na divisa entre os bairros Campo Comprido e Cidade Industrial, extensão “natural” do *Ecoville*, apesar das UDHs em questão possuírem vulnerabilidade social mais alta que o da porção já consolidada do Setor Nova Curitiba (item 3.1). Segundo Silva e Carvalho (2013), a delimitação do *Ecoville* vai além do bairro Mossunguê, onde iniciou sua ocupação, e engloba novas áreas conforme o mercado amplia sua atuação. Em 2012, a região possuía a maior oferta de imóveis à venda e de terrenos para a construção em Curitiba, além da mais alta renda familiar e um dos m² mais caros da cidade.

A “localização privilegiada” é divulgada como diferencial nos empreendimentos da região. Em seu site¹²², a construtora Equilíbrio destaca a presença de áreas verdes na região, que se mesclam aos edifícios de alto padrão, “conferindo um charme único e exclusivo ao *Ecoville*”. A região se tornou sinônimo de qualidade de vida, e o alto poder aquisitivo dos moradores atrai novos investimentos.

Com relação aos preços, o bairro Campo Comprido apresentou valorização real (descontada a inflação) entre 50 e 100% para os apartamentos de 2 e 3 quartos no período 2010-2018, e entre 0 e 25% para os imóveis de 1 e 4 quartos no período de retração do mercado (2014-2018). A valorização do período completo não foi medida nesse caso pois não havia oferta desses produtos no bairro em 2010. Em todas as categorias de habitação multifamiliar (1 a 4 quartos), o Campo Comprido apresentava oferta nas faixas mais elevadas de preço em 2018, conforme estudo do Inpespar (apresentado no item 3.2). Já a Cidade Industrial não teve resultados tão positivos, o que talvez se justifique pela extensão e heterogeneidade do bairro, que apenas no seu extremo norte apresenta produção imobiliária mais intensa e valorizada.

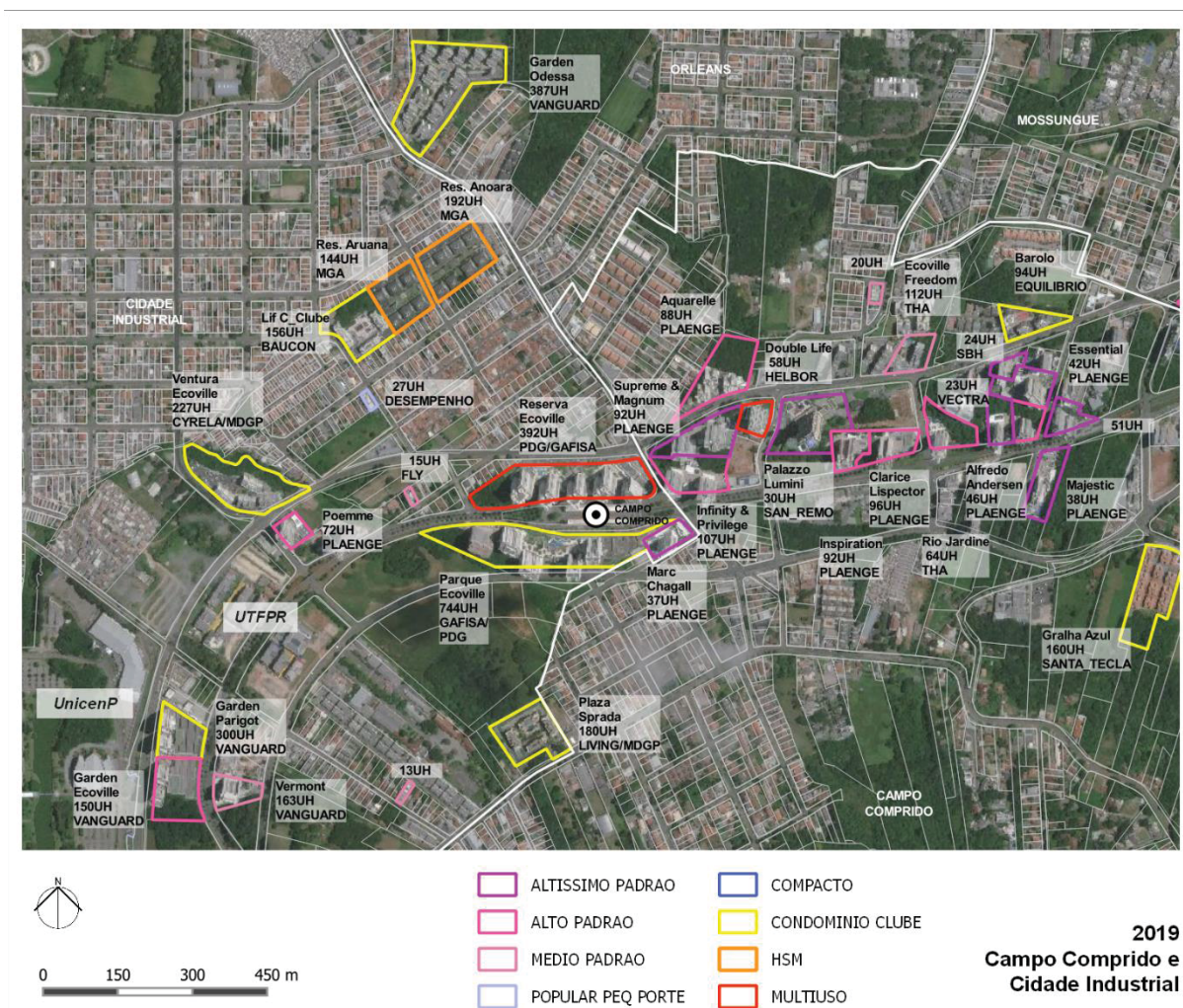
Na figura 38 estão identificados os produtos finalizados na região sobre imagem atualizada do satélite *Esri*. Os empreendimentos de alto e altíssimo padrão estão concentrados

¹²² *Ecoville: história de conforto e sofisticação e Benefícios de morar no Ecoville*. Em: <https://equilibrio.eng.br/>

junto ao Sistema Trinário, no SE-NC, enquanto os Condomínios Clube ou a Habitação Social de Mercado¹²³ estão, na maior parte dos casos, na Zona de Transição Nova Curitiba (ZT-NC), cujos parâmetros de altura e potencial construtivo são ligeiramente inferiores.

Dentre os produtos de alto e altíssimo padrão, vários são da construtora Plaenge, e está na região um dos imóveis mais luxuosos da cidade, o *Palazzo Lumini*, da San Remo. Nota-se que as áreas verdes existentes se restringem às matas protegidas pela legislação, e não a uma intenção dos empreendedores, apesar de serem vendidas como diferencial dos produtos.

Figura 38 – Produtos multifamiliares implantados entre 2010 e 2018, prolongamento do Ecoville



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC, imagem Esri e pesquisa em periódicos/internet.

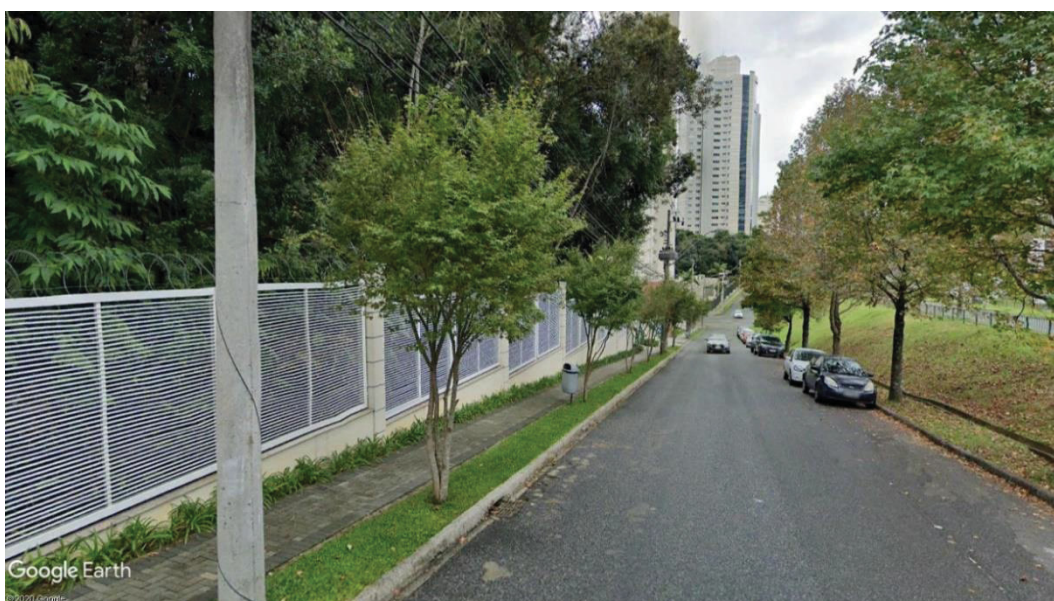
Chama a atenção o grande porte de alguns dos empreendimentos concluídos no período, como *Parque Ecoville*, *Reserva Ecoville*, *Garden Parigot* e *Garden Odessa*, todos com

¹²³ Os residenciais Aruana e Anoara, da MGA, foram classificados como HSM por divulgarem financiamento pelo MCMV, mas possuem fração média superior a 80m²/UH (69 ou 78m² de área útil e opção de vaga coberta para parte das unidades).

mais de 300 unidades habitacionais. Destaca-se ainda, nos Condomínios Clube, forte participação das incorporadoras com capital aberto e/ou atuação nacional.

Apesar de diversos projetos – especialmente de Alto e Altíssimo Padrão – estarem ao lado da Rede Integrada de Transporte (RIT), há pouca relação entre os edifícios e a rua. Tanto nas vias rápidas, com maior velocidade do tráfego, como na via central, onde circula o transporte coletivo, os condomínios se fecham para o espaço público. Em alguns casos, além da guarita na entrada dos condomínios, existem seguranças particulares monitorando as calçadas, evidenciando o processo de fortificação residencial descrito por Caldeira (2011) e Cerqueira (2015), que gera insegurança e limita a circulação de pessoas na via pública.

Figura 39 – Falta de interação entre os empreendimentos e a via com transporte coletivo



Fonte: *Google Street View*, imagens de 04/2019 da Rua Dep. Heitor Alencar Furtado

Figura 40 – Segurança privada ao lado da entrada de condomínios de habitação multifamiliar



Fonte: *Google Street View*, imagens de 04/2019 da Rua Dep. Heitor Alencar Furtado

Os empreendimentos ao lado do terminal Campo Comprido – Parque *Ecoville* (744 UH) e Reserva *Ecoville* (392 UH) –, ambos parceria entre PDG e Gafisa, concentraram o seu acesso nas vias rápidas, usando o terminal como “fundos”. Assim, o entorno do equipamento é inteiramente murado, e não há sequer um acesso de pedestres aos condomínios, o que obriga os usuários do transporte a dar a volta na quadra para acessá-los¹²⁴ (figuras 41 e 42). Nessa concepção dos produtos, não parece plausível que os moradores utilizem o transporte público, mesmo ele estando ao lado. Assim, o padrão adotado na ocupação do espaço reforça a distinção entre classes sociais e a segregação no uso do espaço urbano, além de desperdiçar o potencial comercial das testadas situadas de frente para o terminal de transporte coletivo, o que contribuiria para a diversidade de usos na região e a redução de deslocamentos dos moradores.

¹²⁴ O edifício comercial *Office Life*, localizado na esquina e aprovado juntamente com o Reserva *Ecoville* (o que explica sua classificação como Multiuso), tem acesso independente do condomínio residencial.

Figura 41 – Empreendimentos residenciais contíguos ao terminal de transporte Campo Comprido



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU imagem *Google Earth* e pesquisa em periódicos/internet.

Figura 42 – Vistas da rua no entorno do terminal Campo Comprido



Fonte: *Google Street View*, imagens de 04/2019 da Rua Dep. Heitor Alencar Furtado

Nos Condomínios Clube afastados do Sistema Trinário, como *Garden Odessa*, *Ventura Ecoville* e *Plaza Sprada*, o maior o contraste se dá com a ocupação existente. O terreno do *Garden Odessa* tem uma testada “pequena” para a via pública, e suas laterais já estão bloqueadas por condomínios de residências unifamiliares em série. No caso do *Ventura Ecoville*, o padrão da ocupação destoa do entorno imediato, e a lateral do empreendimento, que faz frente para um colégio estadual, é gradeada e ocupada por garagens. Apesar das lixeiras coloridas e da calçada bem cuidada, não parece haver intenção real de integração com o entorno.

A vizinhança aparentemente tranquila dos empreendimentos faz pensar o que leva os compradores a terem desejos tão elevados por segurança e condomínios fortificados, até porque, em alguns casos, a ocupação adensada não fornece a qualidade de vida e o lazer em meio à natureza prometido pelo *marketing* imobiliário.

Figura 43 – Ventura Ecoville, vistas da rua lateral, na quadra do empreendimento e na quadra anterior



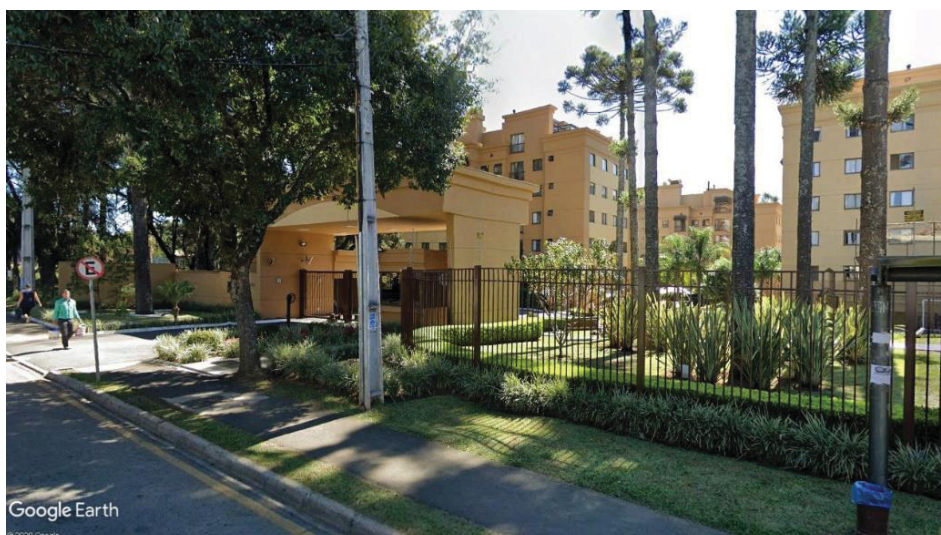
Fonte: *Google Street View*, Rua Pe. Paulo Warkocz, imagens de 04/2019.

Figura 44 – Ocupação do entorno do *Ventura Ecoville*, com empreendimento ao fundo



Fonte: *Google Street View*, Rua Josephina Demeterco, imagens de 04/2019.

Figura 45 – *Plaza Sprada*, guarita de entrada e vista da vizinhança com empreendimento ao fundo



Fonte: *Google Street View*, Ruas Eduardo Sprada e Rosa Dalarmi, imagens de 04/2019

3.3.3 Expansão da valorização: Portão

O bairro Portão, prolongamento do valorizado eixo Batel – Água Verde, teve uma grande produção imobiliária no período pesquisado, especialmente no entorno do *Shopping Palladium*, inaugurado em 2009. Conforme reportagem de 2007¹²⁵, mudanças visíveis na infraestrutura do bairro, incluindo a construção do *shopping*, contribuíam para a valorização dos imóveis da região em patamar superior ao da média da cidade (64,4% contra 27,5% entre os anos de 2005 e 2007). Diversos lançamentos estavam programados para o bairro, e o diretor de marketing da Redeimóveis – uma associação de 12 imobiliárias de Curitiba – explicava a demanda na região pela sua proximidade com o centro e a Cidade Industrial, além da junção do *boom imobiliário* com o *shopping*, que iria aumentar o fluxo de pessoas e dar mais visibilidade aos imóveis.

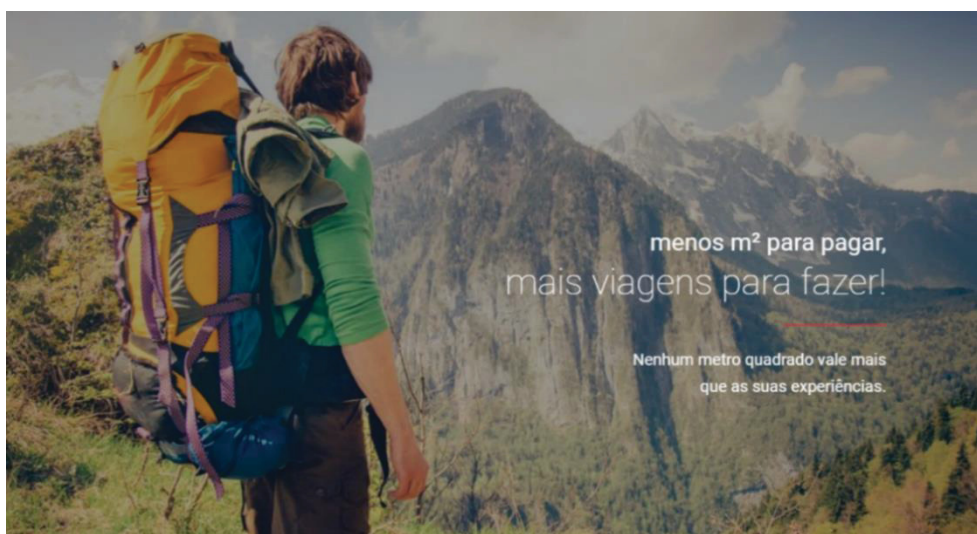
Da mesma forma que o Cristo Rei, o bairro também recebeu projetos das grandes incorporadoras que atuaram em Curitiba: Rossi, PDG, Cyrela, Gafisa, Brookfield, Tarjab, todas executaram Condomínios Clube na região, que ainda oferecia terrenos de grandes dimensões. A MRV implantou dois projetos de HSM – *Spazio Castel di Bettega* e *Spazio Cosmopolitan*, e um Popular de Pequeno Porte – *Spazio Cygnus*. As incorporadoras locais também produziram no Portão, especialmente produtos Médio Padrão e Compactos, sendo que alguns se localizam na porção nordeste do bairro Novo Mundo (figura 46).

Apenas nos produtos considerados “inovações” foram produzidas 3.326 unidades habitacionais no entorno dos *shoppings Palladium e Ventura Mall*, sendo 2.266 apartamentos em Condomínios Clube, 764 em Habitação Social de Mercado e 593 apartamentos Compactos. Seis dos empreendimentos Compactos estão localizados em um raio de 500 metros do *shopping Palladium*: *Prime Palladium*, *City Palladium* e *Vivace Palladium*, da construtora Basesul; *Moving Home Space*, da Thá; *Belluno*, da CNT e *Ilha de Naxos*, da Karvanis. Implantados em lotes pequenos e com poucas unidades habitacionais (com exceção do projeto da Thá, com 170 apartamentos), eles se integram ao entorno e adensam uma área bem servida de infraestrutura e serviços, o que parece ideal. A questão é que, ao agregarem valor por seu “conceito e arquitetura descolados”, eles são comercializados por valores que não condizem com a realidade do bairro ou da população que precisa morar perto de serviços públicos de educação, saúde e transporte.

¹²⁵ *Imóveis estão se valorizando no bairro*. Gazeta do Povo, 12/08/2007, Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/imoveis-estao-se-valorizando-no-bairro-algwwpfek55ggi9419j07pfta/>

A construtora Basesul se especializou em imóveis Compactos. Além dos três empreendimentos citados, ela entregou até 2018 mais um imóvel no Portão – o *Smart 32* – e um no Campina do Siqueira – *Live Barigui*. Em 2019, finalizou o *Home 73*, também próximo ao *Shopping Palladium*. Buscando atingir o público jovem, especialmente os *millennials*¹²⁶, a empresa usa *slogans* como “Menos metro quadrado para pagar”, “O seu primeiro imóvel pode ser incrível” ou “Aqui só o metro é quadrado”. Também reforça a importância da localização nos seus produtos: “Escolhemos bairros próximos do melhor de Curitiba” ou “Realizamos construções inteligentes em locais privilegiados para você viver bem”. A construtora possui uma loja no *Shopping Curitiba*, onde apresenta os apartamentos padrão de 19 e 30 m² decorados. A diferenciação dos imóveis já é apresentada na entrada do espaço: “tendência em New York, Paris, London Sydney e Tokyo, agora também em Curitiba”. Ou seja, apesar do valor total menor em função da metragem reduzida, os imóveis buscam público específico e investidores. Mas, devido ao seu preço, podem ser financiados pelo MCMV.

Figura 47 – Imagem inicial do site da Construtora Basesul



Fonte: www.basesul.com.br

Da mesma forma, a descrição do *Moving Home Space*, da Thá¹²⁷, cita o “jeito novaiorquino de viver, [...] cosmopolita, antenado, consciente e moderno”, ressaltando características como dinamismo e mobilidade. Apesar da área diminuta dos apartamentos (cerca de 30m²), o empreendimento oferece diversas áreas comuns: salão de festas, sala de jogos,

¹²⁶ Marcelo Gonçalves, sócio consultor da *Brain Inteligência Estratégica*, citou como interesses dessa geração (também chamada de *Geração Y*) experiências e compartilhamento, ao invés da compra efetiva. Informação verbal no “*Real State Summit UFPR*” (palestra), Curitiba, Paraná, 25/09/2019.

¹²⁷ <https://pt.slideshare.net/cesarguerios/moving-homespace>

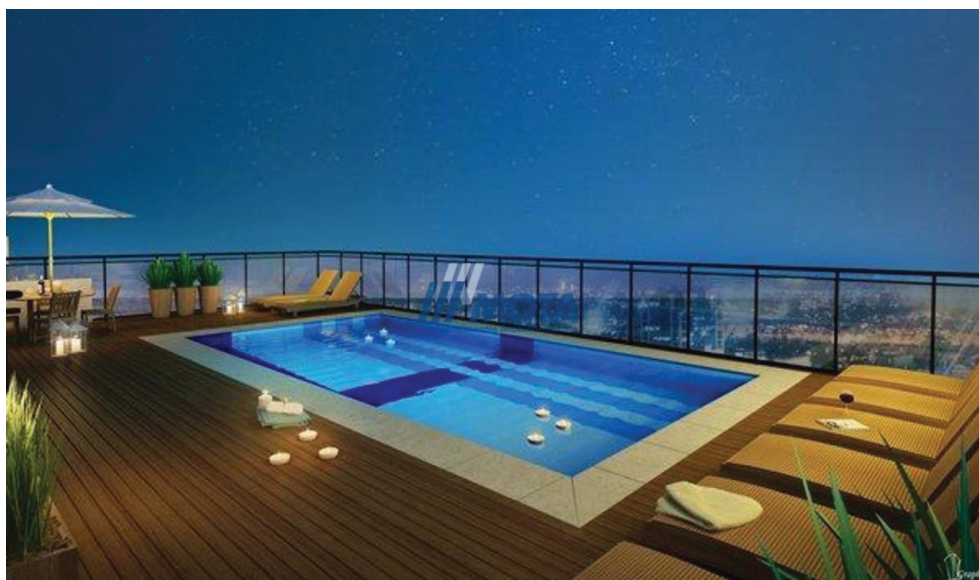
espaço *gourmet*, lavanderia, *coworking*, *living space* (para relaxar), *acqua space* (piscina) e *fitness* interno e externo.

Figura 48 – Ilustrações do *City Palladium*, da Basesul, concluído em 2017 com *studios* de 19 a 32 m²



Fonte: <https://basesul.com.br/empreendimentos/city-palladium/>

Figura 49 – Ilustração de piscina no empreendimento *Moving Home Space*, da Thá



Fonte: <https://123i.uol.com.br/condominio-9684250c2>

Com a mesma lógica, os Condomínios Clube priorizam as áreas comuns em detrimento da área útil dos apartamentos, buscando diferenciação pelos espaços entregues decorados e equipados, que aparecem mais na divulgação do que a unidade habitacional em si, e tem seu custo de realização diluído conforme a quantidade de moradias no empreendimento.

Os três maiores Condomínios Clube finalizados na região, em número de unidades e área do terreno, são *New Age* (Gafisa), *Update* (Brookfield) e *Le Jardin Residencial* (Cyrela), com 576, 380 e 276 unidades, respectivamente. Os lotes do *Update* e do *Le Jardin* possuem metragem próxima à 15.000 m², ou seja, maiores do que uma quadra convencional de 100 x 100 metros. Da mesma forma que em outras situações já descritas, o porte dos projetos e a busca por segurança limita sua relação com a rua e gera espaços controversos, que se fecham para a cidade e ao mesmo tempo exploram seu potencial como localização. Em alguns casos, vias públicas e a circulação dos cidadãos são bloqueadas pelos empreendimentos, situação que poderia ser revertida pela Prefeitura na fase de aprovação dos projetos.

Figura 50 – Implantação e áreas comuns dos Condomínios Clube *Le Jardin* (Cyrela) e *Update* (Brookfield)



Fonte: <https://www.cyrela.com.br/imovel/le-jardin-residencial-apartamento-agua-verde-curitiba-pr> e <https://pt.slideshare.net/cesarguerios/update-brookfield>

Figura 51 – Testada murada do Condomínio *Cosmopolitan* (Rossi)



Fonte: *Google Street View*, Rua Ten. Douglas Acácio Benetolo, imagem de 04/2019

Figura 52 – Vias bloqueadas por empreendimentos: Arthur Mohr (*Update*) e Capiberibe (*Castel di Bettega*)

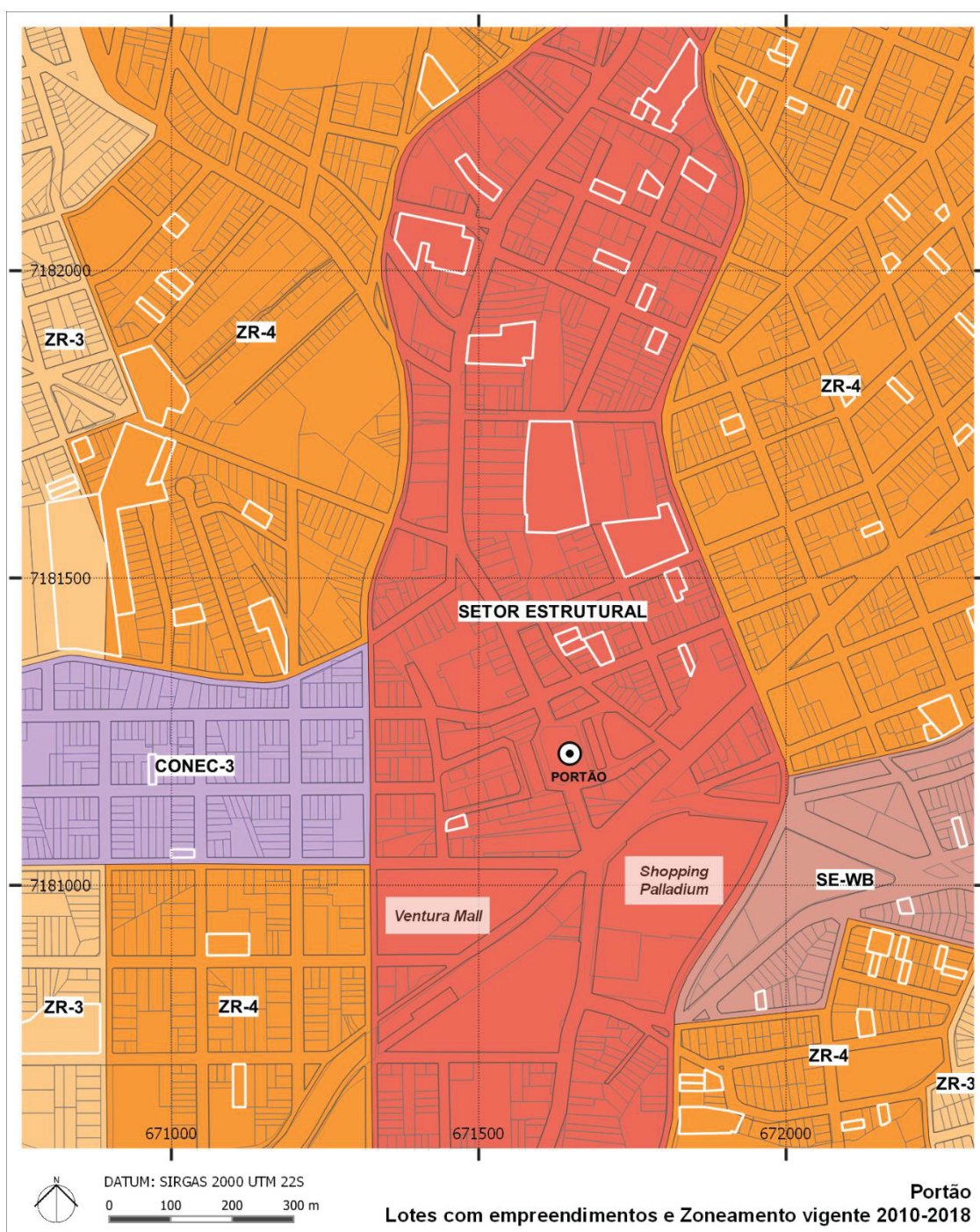


Fonte: *Google Street View*, imagens de 04/2019

Na região do Portão ainda se destacaram os imóveis de Médio Padrão, executados em sua maioria por construtoras locais, e três empreendimentos da MRV, dois deles classificados como Habitação Social de Mercado. Como a HSM será abordada na área seguinte (Setor Sul da Linha Verde/Pinheirinho), optou-se por não analisar em detalhes esses projetos.

Com relação ao zoneamento, não há nada que chame a atenção. Grande parte dos empreendimentos realizados se localizam no Setor Estrutural ou na ZR-4 (mapa 17).

Mapa 17 – Zoneamento no entorno do *Shopping Palladium* e lotes com empreendimentos



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC.

3.3.4 Novas áreas de valorização: Linha Verde Setor Sul/Pinheirinho

Para um melhor entendimento da ocupação dessa área, situada ao sul de Curitiba, é necessário fazer uma breve apresentação sobre a Operação Urbana Consorciada (OUC) Linha Verde. Segundo Gadens (2018), a OUC Linha Verde, proposta em 2011, visa a reconversão funcional da antiga rodovia BR-116 em um eixo de conexão urbana e metropolitana, através de investimentos em sistema viário e transporte, oferta de espaços públicos e requalificação urbanística. A área da operação já vinha recebendo incentivos ao seu adensamento desde o zoneamento aprovado em 2000, que a caracterizou como um Eixo de Adensamento, transformado em Eixo Estruturante no Plano Diretor de 2004, conforme o tripé uso do solo, sistema viário e transporte coletivo utilizado nos demais eixos da cidade.

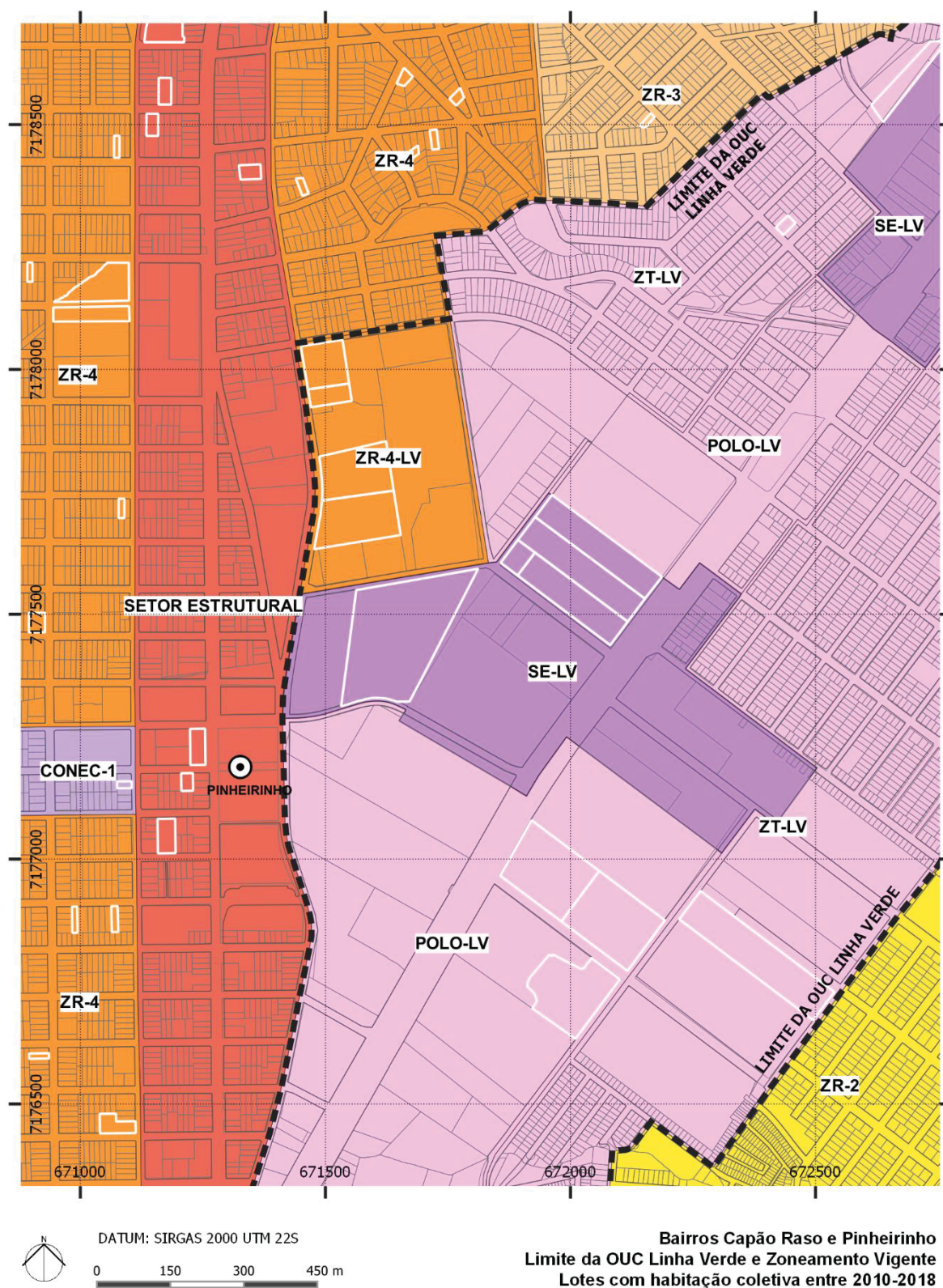
O uso do solo na OUC Linha Verde, Setor Sul, é composto pelos compartimentos Polo da Linha Verde, Setor Especial, Zona de Transição, Zona Residencial 4, Zona de Serviço 2 e Zona Industrial. Os Polos preveem áreas de média e alta densidade, com predominância de usos comerciais e de serviços e verticalização das edificações. Os Setores Especiais também são áreas para adensamento, localizadas entre os Polos, porém com predominância de uso residencial. A Zona de Transição corresponde às áreas entre a ocupação adensada ao longo do eixo da Linha Verde e os bairros vizinhos, com menor densidade e verticalização da ocupação.

Ambrosio (2019), ao avaliar o Setor Sul da OUC, afirma que os investimentos em infraestrutura se concentraram no eixo da antiga rodovia, mas não alteraram significativamente sua relação com o entorno. Assim, a via permanece como um obstáculo físico para a integração urbana na região. Para o autor, a dinâmica da área está mais relacionada à sua morfologia do que ao zoneamento, instrumento que não produz modificações fora dos lotes definidos no parcelamento, efetuado na região ao longo das décadas de 60 e 70. Para haver de fato uma requalificação urbana seria necessária uma atuação na escala do bairro, para suprir carências de espaços públicos e áreas verdes, além de ajustar o desenho urbano nos espaços de moradia da população.

Os lotes de grandes dimensões existentes nessa porção da Linha Verde, que atendiam usos ligados à função rodoviária (deslocada para o Contorno Leste), se encaixaram perfeitamente à escala desejada para os condomínios verticais de Habitação Social de Mercado. Assim como em outras áreas metropolitanas, glebas com usos industriais reconvertidos – e com valores mais baixos por estarem afastadas do centro – foram ocupadas por conjuntos de edifícios padronizados voltados à demanda do programa MCMV.

O mapa a seguir apresenta o zoneamento e os lotes com incorporação habitacional na região estudada, que engloba a porção sul da OUC próxima ao terminal Pinheirinho.

Mapa 18 – Zoneamento e lotes com empreendimentos no entorno do terminal Pinheirinho



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU e IPPUC.

Com relação ao zoneamento, chama atenção o fato de o Setor Estrutural Sul, ainda pouco consolidado, não ter recebido muitos empreendimentos, em contraposição à área da Linha Verde, já que os parâmetros no Setor Estrutural são mais favoráveis¹²⁸. Uma provável justificativa é o fato da área da OUC apresentar lotes com metragens maiores ou mesmo quadras inteiras para atuação do mercado.

Reportagem de 2011 sobre a construtora MRV¹²⁹, em pleno *boom* da construção, informa que a construtora administrava 13 canteiros de obra em Curitiba e que todos os seus lançamentos em 2010 estavam vinculados ao programa MCMV. Um desses lançamentos foi o complexo com cerca de 1.000 apartamentos no Pinheirinho – composto pelos empreendimentos *Spazio Chianti*, *Catena*, *Chardonnay* e *Carmenere* – que estava com 98% das unidades comercializadas já no início de 2011, através de financiamento pelas faixas 2 e 3 do MCMV.

O gerente da regional sul da empresa afirmava à época que, dos novos lançamentos, três seriam em São José dos Pinhais e dois em Araucária – municípios da Região Metropolitana de Curitiba – devido aos “preços estratosféricos” dos terrenos na capital, em função do crescimento do setor. Segundo a matéria, além da classe econômica, investidores também estavam comprando os imóveis da MRV, com expectativa de rentabilidade através de revenda ou locação.

Na área estudada, divisa dos bairros Capão Raso e Pinheirinho, apenas a MRV produziu cerca de 2.600 unidades habitacionais. Além dos empreendimentos já citados, foram produzidos pela empresa outros quatro, incluindo o *Spazio Cosenza*, concluído em 2017 com 840 unidades, maior condomínio (em número de apartamentos) desta pesquisa. As outras empresas de capital aberto que produziram HSM na área foram Rossi, Living (subsidiária da Cyrela) e PDG. Entre as locais, Andrade Ribeiro e Lyx. Vários empreendimentos são contíguos, aumentando o impacto da sua implantação, pela junção de dois ou mais condomínios de grande porte na mesma via ou quadra. Ao todo, eles somam 4.626 apartamentos, com uma média de 330 UH por empreendimento e capacidade para abrigar cerca de 16.000 novos moradores. Destaca-se que, mesmo classificados como HSM, todos ofertavam áreas de lazer.

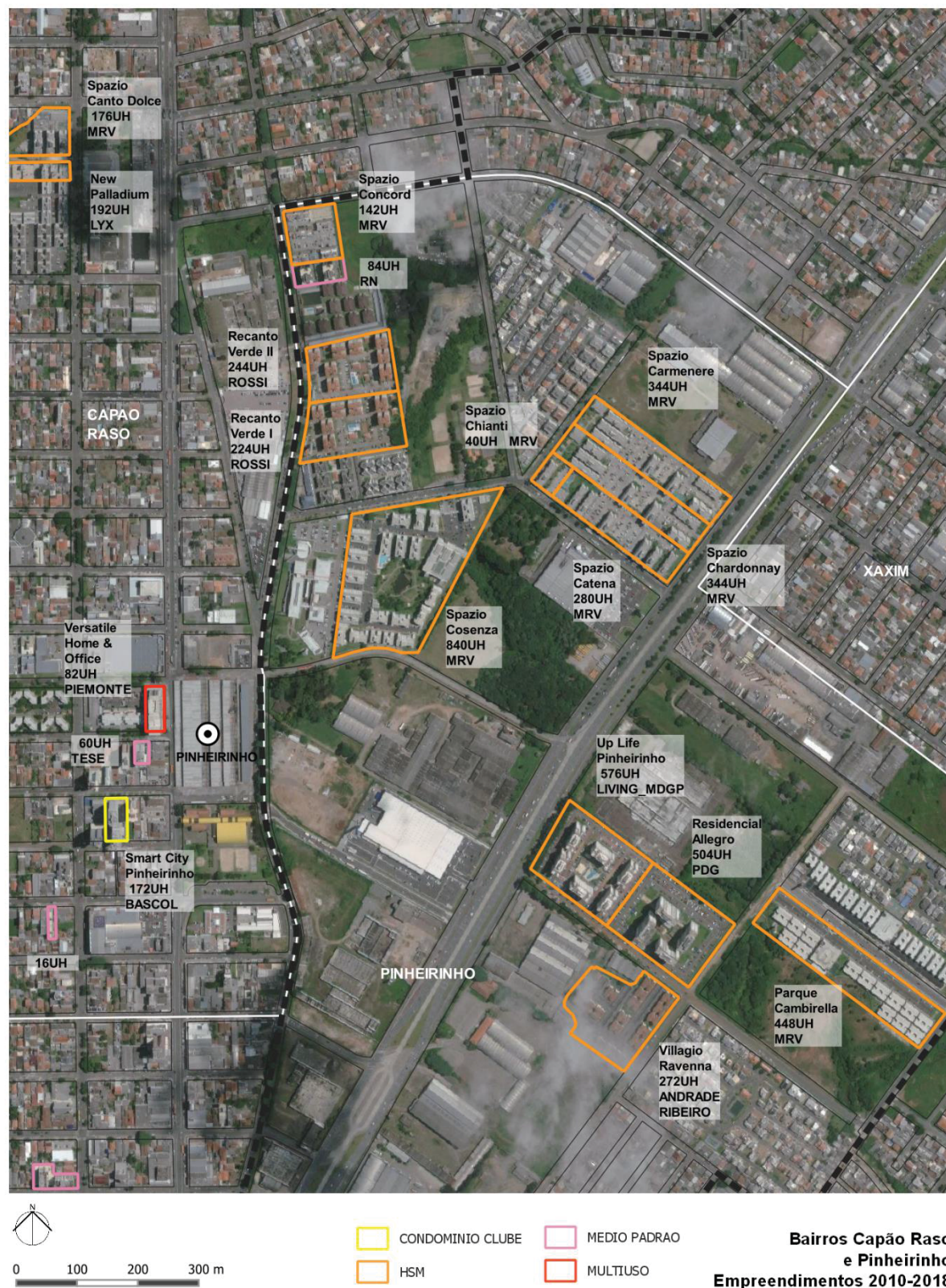
Os outros produtos realizados, com número bem menos significativo de unidades, foram um Condomínio Clube da Bascol, um empreendimento Multiuso da Piemonte – ambos

¹²⁸ No Setor Estrutural, o coeficiente de aproveitamento (CA) para habitação coletiva é 4, com altura livre, podendo chegar a 5 com compra de potencial. No Polo e no Setor Especial da OUC Linha Verde, o CA é 1, chegando até 4 com compra.

¹²⁹ *Domínio nacional*. Revista Imóvel Magazine, Ano 3, Fev/Mar 2011.

no Setor Estrutural, próximos ao terminal Pinheirinho – além de alguns edifícios de médio padrão (figura 53).

Figura 53 – Empreendimentos no entorno do terminal Pinheirinho (Setor Sul da OUC Linha verde)



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, IPPUC, imagem *Esri* e pesquisa em periódicos/internet.

A avaliação de Gadens (2018) sobre a transformação da Linha Verde no período 2011-2016 indica que, apesar de a densidade da área ter aumentando pelos projetos residenciais implantados, não ocorreram os resultados esperados de diversidade de usos e aumento da compacidade (que, segundo a autora, envolve as características de densidade, diversidade de funções e diversidade social). Na mesma linha, Ambrosio (2019) destaca que o setor sul da OUC foi o que teve maior consumo de Área Adicional de Construção (ACA) destinada ao uso residencial, apesar da intenção de promover usos comerciais e de serviços nos Polos.

Com relação aos empreendimentos de HSM realizados, destaca-se que, apesar de alguns deles divulgarem as áreas de lazer como um atrativo, sua implantação deixa claro que a estratégia das incorporadoras foi maximizar a quantidade de blocos no terreno, produzindo maior número de unidades por projeto. A grande área destinada às vagas de estacionamento (ou edifícios garagem) cria um cenário árido e com baixa permeabilidade do solo. A paisagem é uniforme pela repetição dos edifícios-tipo mesmo em empreendimentos diferentes, como pode ser observado nas imagens aéreas e ilustrações apresentadas a seguir. As áreas verdes, quando existentes, estão relacionadas à legislação ambiental, como a presença de mata nativa ou áreas de preservação permanente.

Esse padrão de ocupação do espaço é o mesmo identificado por Volochko (2011, p.195) na produção das empresas privadas para o segmento econômico na periferia na RMSP. Essa atuação se caracteriza por condomínios com padronização arquitetônica, repetição das formas e homogeneidade, o que causa impactos na morfologia urbana e na prática socioespacial dos moradores. Para o autor, os novos empreendimentos revelam “conteúdos e racionalidades distintas e indiferentes ao lugar onde são implantados” (Ibid., p. 227).

Nas figuras 54 e 55, dos condomínios *Parque Cambirella* e *Spazio Cosenza* (MRV), nota-se que alguns blocos de edifícios que aparecem na implantação dos empreendimentos não foram representados nas perspectivas, para amenizar a proximidade entre as unidades e permitir uma melhor visualização do todo. A figura 56 mostra a similaridade entre os edifícios de empreendimentos vizinhos da construtora MRV.

Da mesma forma que nos demais condomínios de grande porte apresentados, a falta de relação com a rua e os equipamentos de segurança, como muros extensos, cercas eletrificadas, vidros escuros na guarita e portões tipo “gaiola” para pedestres criam um cenário pouco amigável e que gera mais insegurança nas vias e calçadas (figuras 57 a 59). Cabe ainda questionar onde viviam antes essas famílias e como elas tem se adaptado à vida nesses espaços uniformes.

Figura 54 – Parque Cambirella, MRV, com 448 unidades em 28 blocos e “bosque privativo”



Fonte: <https://pt-br.facebook.com/pg/Cambirella-MRV-Curitiba-307377466342863/posts/>

Figura 55 – Spazio Cosenza: implantação, perspectiva e foto do edifício garagem





Fonte: <https://www.mrventrega.com.br/detalhe/spaziocosenza>

Figura 56 – Spazio Catena, visualizando empreendimento vizinho (Chardonnay)



Fonte: <https://tour.mrv.com.br/Condominio/parana/curitiba/spaziocatena>

Figura 57 – Spazio Chardonnay e Spazio Cosenza, vistas da rua e dos equipamentos de segurança



Fonte: Google Street View, ruas Guilherme Mazeto, Lothário Boutin e Av. Gov. José Richa, imagens de 04/2019

Figura 58 – Residencial *Allegro* (PDG) e *Up Life* Pinheirinho (Living): vistas da rua, com barreiras como grade, muro e concertina



Fonte: Google Street View, Rua Reinaldo Stocco e Rua Luciano Piuze, imagens de 04/2019

Figura 59 – *Spazio Canto Dolce* (MRV), vista da rua, com edifício garagem de frente para residências



Fonte: *Google Street View*, Rua Odair Pazello, imagem de 03/2019.

Em uma imagem menos desalentadora do espaço público, destaca-se que o empreendimento multiuso da construtora Piemonte – *Versatille Home e Office* – implantado no Setor Estrutural, ao lado do terminal Pinheirinho, possui “escala humana” e uma boa interface com a via pública, através do uso comercial no térreo (figura 60).

Figura 60 – *Versatille Home e Office*, projeto multiuso ao lado do terminal Pinheirinho



Fonte: *Google Street View*, Av. Winston Churchill, imagem de 04/2019.

Da mesma forma, o empreendimento *Smart City Pinheirinho*, com 172 unidades e implantado em um terreno com duas frentes, possui acessos pelas duas vias, ainda que um deles seja o principal. A menor dimensão do lote reduz o impacto do projeto e das áreas cercadas, mesmo com o grande número de apartamentos e diversas áreas comuns no embasamento, o que o caracterizou como Condomínio Clube.

Figura 61 – Vistas da rua (frente e fundos) do *Smart City Pinheirinho*, da construtora Bascol



Fonte: *Google Street View*, Ruas José Rodrigues Pinheiro e Waldemiro Pereira, imagens de 04/2019.

Especificamente na Linha Verde, a escala rodoviária da via – com marginais, faixas de circulação de veículos e corredor exclusivo para o transporte – torna pouco convidativo o espaço para a circulação dos pedestres e mesmo para o uso residencial, apesar da intenção do planejamento urbano. As imagens a seguir reforçam as conclusões de Ambrosio (2019), ao sugerir estratégias integradas com a realidade urbana e a escala local, voltadas às áreas de permanência dos moradores, já que as principais intervenções físicas realizadas até agora tiveram seu foco na infraestrutura viária.

Figura 62 – Empreendimentos com frente para a Linha Verde: *Up Life Pinheirinho*, *Spazio Chadonnay* e *Spazio Carmenere*

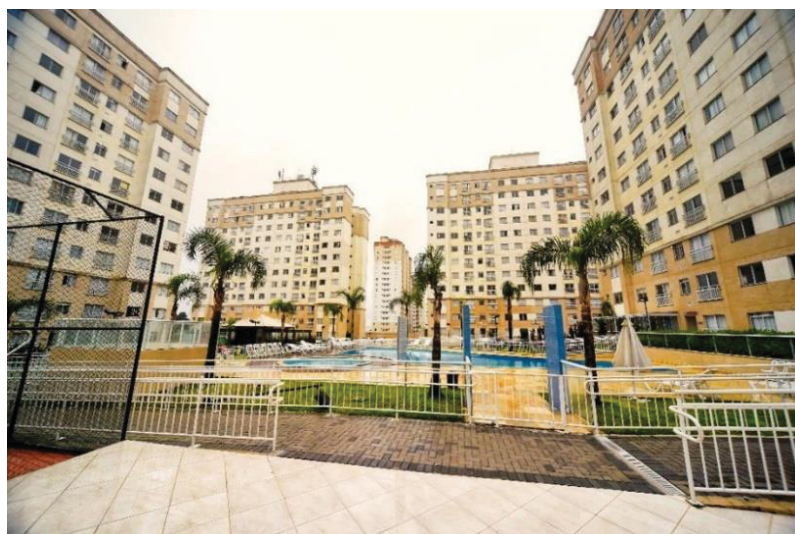


Fonte: *Google Street View*, Linha Verde (e marginais), imagens de 04/2019

Cabe, ainda, citar uma matéria de 2018¹³⁰ que aponta falhas de construção em várias unidades e nas áreas comuns do Condomínio *Up Life Pinheirinho*, construído na área da OUC Linha Verde pela Living (Cyrela) entre 2011 e 2014, com 576 apartamentos. As reclamações dos moradores incluem infiltrações, vazamentos, rachaduras, escoamento de esgoto, mau cheiro e falhas elétricas nos elevadores, problemas que ocorrem praticamente desde a entrega do empreendimento. A incorporadora, no entanto, alega mau uso por parte dos condôminos e falta de manutenção, especialmente nas instalações comuns.

¹³⁰ *Condomínio de Curitiba tem pelo menos 300 apartamentos com falhas estruturais*. Gazeta do Povo, 23/10/2018. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/curitiba/condominio-de-curitiba-tem-pelo-menos-300-apartamentos-com-falhas-estruturais-642laxa39sogwn9x428l09vsk/>

Figura 63 – Imagem do empreendimento *Up Life Pinheirinho*



Fonte: Gazeta do Povo, 23/10/2018.

Na mesma linha, uma coluna de 2017 na Revista Imóvel Magazine, com o sugestivo título “Velharia”¹³¹, discorre sobre o “mal envelhecimento” dos projetos da fase acelerada do mercado, em que o produto imobiliário “leva em consideração mais a expectativa do incorporador com o resultado financeiro do que propriamente com a qualidade construtiva, o perfil do público ou o modo de utilização dos imóveis depois de vendidos”. O resultado foi uma depreciação precoce dos imóveis, onde Curitiba apresenta “um estoque velho, embora novo”. Nas palavras do colunista:

Toda a safra de imóveis "revolucionários" criados neste período [...] hoje está em uso contínuo e ideias, antes consideradas modernas e atraentes ao comprador, se converteram em ônus com os quais os administradores de condomínios precisam lidar diariamente. [...] uma utopia que preencheu os folhetos de venda (atendendo aos caprichos dos marqueteiros) e que representa, na vida real, custos elevados e consecutivos reparos. Exemplo clássico de atributo em desalinho com o perfil do público que o utiliza.

Vale destacar que problemas com a qualidade dos empreendimentos ocorriam em Curitiba desde o início da década. Uma matéria de 2012 no jornal Gazeta do Povo¹³² citava atrasos nas obras, correrias na finalização e problemas em apartamentos para “a nova classe média” em diferentes regiões da cidade. Dados apresentados do Procon/PR registravam 317 queixas sobre unidades entregues em 2011. Segundo a reportagem, algumas construtoras alegavam o baixo preço dos imóveis como justificativa para os compradores.

¹³¹ *Velharia*. Rodrigo Corrêa de Barros, publicitário e planejador do mercado imobiliário. Revista Imóvel Magazine, edição 48, 2017.

¹³² Apartamentos da “nova classe média” são entregues com todo tipo de defeito. Gazeta do Povo, 28/04/2012. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/apartamentos-da-nova-classe-media-sao-entregues-com-todo-tipo-de-defeito-2avh23dvs5glsyueh1acys3m6/>

3.3.5 Novas áreas de valorização: Santa Cândida e Cachoeira

Diversos empreendimentos de Habitação Social de Mercado, destinados à Faixa 2 do programa MCMV, foram implantados na região norte de Curitiba, próximos à divisa municipal com Colombo e Almirante Tamandaré. Além dos empreendimentos elencados nesta pesquisa, a área também recebeu projetos destinados à Faixa 1 do programa, implantados em parceria com a Cohab-CT, para onde foram relocadas famílias residentes em ocupações irregulares. Segundo Vasco (2018, p. 114), a “lógica da produção mercantil privada foi utilizada para intervenção nas favelas de Curitiba”, já que 50% das unidades contratadas na Faixa 1 do MCMV foram destinadas ao reassentamento de famílias residentes em áreas de risco, o que gerou rompimento de laços comunitários, padronizou a solução habitacional para famílias com diferentes necessidades e levou a um grande deslocamento dos moradores.

Alguns empreendimentos voltados à Faixa 2 do MCMV também fizeram parte da política habitacional do município. Notícia no portal da Prefeitura¹³³ cita a entrega do residencial Paineiras, “destinado a inscritos no cadastro da Companhia de Habitação Popular de Curitiba, com renda entre R\$ 1.601 e R\$ 3.275”. A matéria informa que o investimento no empreendimento, cerca de R\$ 12 milhões, foi uma parceria entre a Cohab, a Prefeitura e a Caixa, já que “a Prefeitura concedeu incentivos fiscais e construtivos para a obra e irá executar a infraestrutura de acesso ao empreendimento, com a pavimentação de um trecho da Rua Estevão Manika”, enquanto a “Cohab fez a intermediação entre a iniciativa privada, Prefeitura e a Caixa, para tirar o projeto do papel”. Segundo o presidente da Cohab, essa atuação “permite a ampliação do alcance do programa habitacional do município”.

Nas parcerias do MCMV, a Cohab selecionou os moradores, apoiou a aprovação dos projetos e a comercialização das unidades, além de implementar o trabalho social nos empreendimentos pertencentes à Faixa 1 do programa. A execução de moradias para baixa renda em condomínios verticais, no entanto, inviabiliza a ampliação das residências e impõe gastos extras relacionados às taxas de condomínio. Além disso, na política de aquisição da habitação, quanto mais vulnerável a família, menor é a responsabilidade do poder público, já que sua atuação se restringe aos que podem aderir ao financiamento (VASCO, 2018).

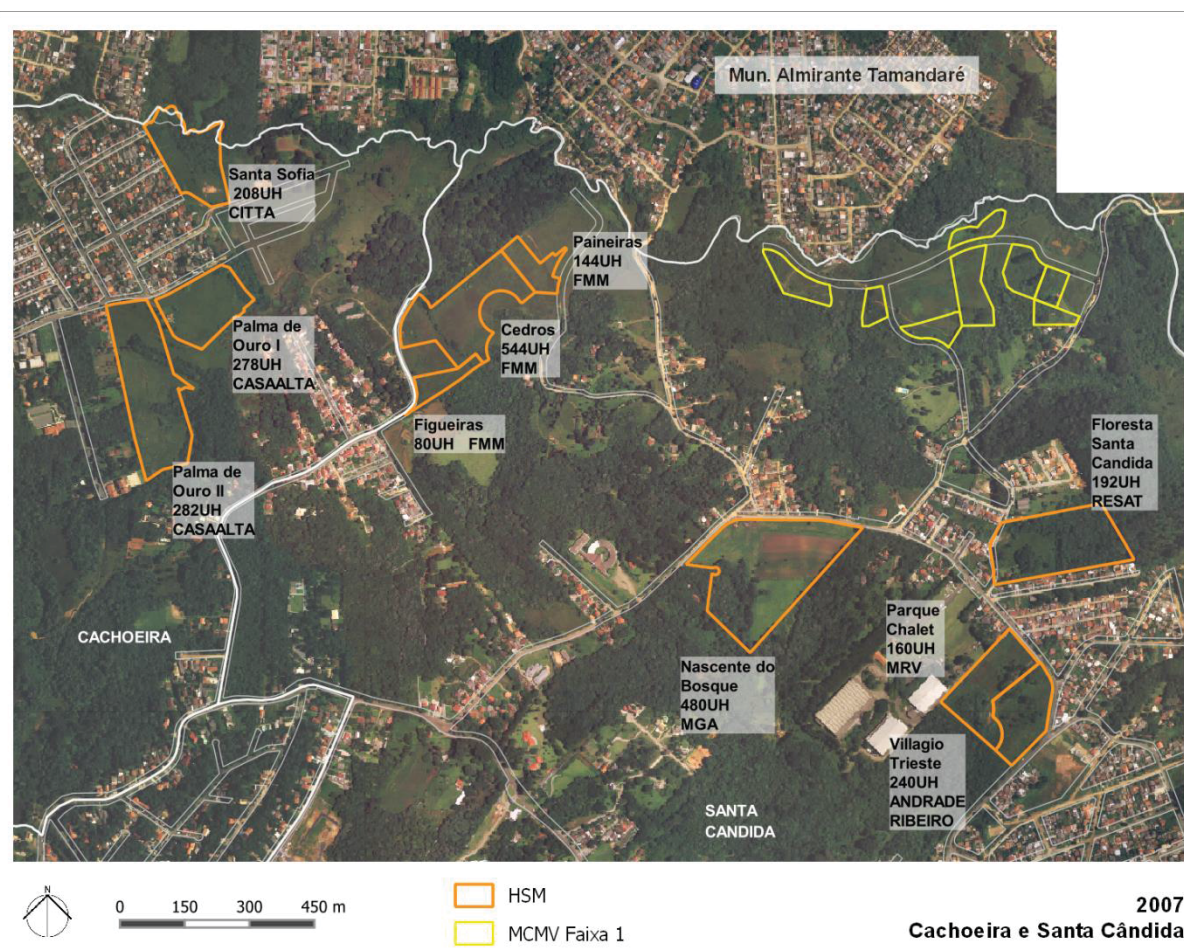
O valor das unidades de 43 m² no Residencial Paineiras era R\$ 85 mil, com subsídio de até R\$ 17 mil na aquisição, de acordo com a faixa de renda da família. Segundo o presidente

¹³³ 1.778 famílias receberam residências pela Cohab de Curitiba em 2014. Portal PMC, 19/12/2014. Em: <https://www.curitiba.pr.gov.br/noticias/1778-familias-receberam-residencias-pela-cohab-de-curitiba-em-2014/35154>

da Cohab, era intenção da empresa direcionar parte da demanda habitacional para a região norte de Curitiba¹³⁴, após anos de atuação expressiva na região sul da cidade, nos Setores de Habitação de Interesse Social (SEHIS) definidos na legislação urbanística.

Conforme apresentado no item 3.1, a porção dos bairros Santa Cândida e Cachoeira que recebeu os empreendimentos apresenta os piores indicadores de vulnerabilidade social da cidade, especialmente com relação à infraestrutura e capital humano. Distante dos terminais de transporte, a região recebeu cerca de 2.600 famílias em 10 projetos multifamiliares classificados como HSM, além de 1.000 unidades, entre casas e apartamentos, destinadas à Faixa 1 do MCMV, totalizando cerca de 12.000 novos moradores. As glebas onde foram implantados os conjuntos residenciais verticais podem ser observadas na figura a seguir.

Figura 64 – Glebas com implantação de habitação multifamiliar, Santa Cândida e Cachoeira, 2007



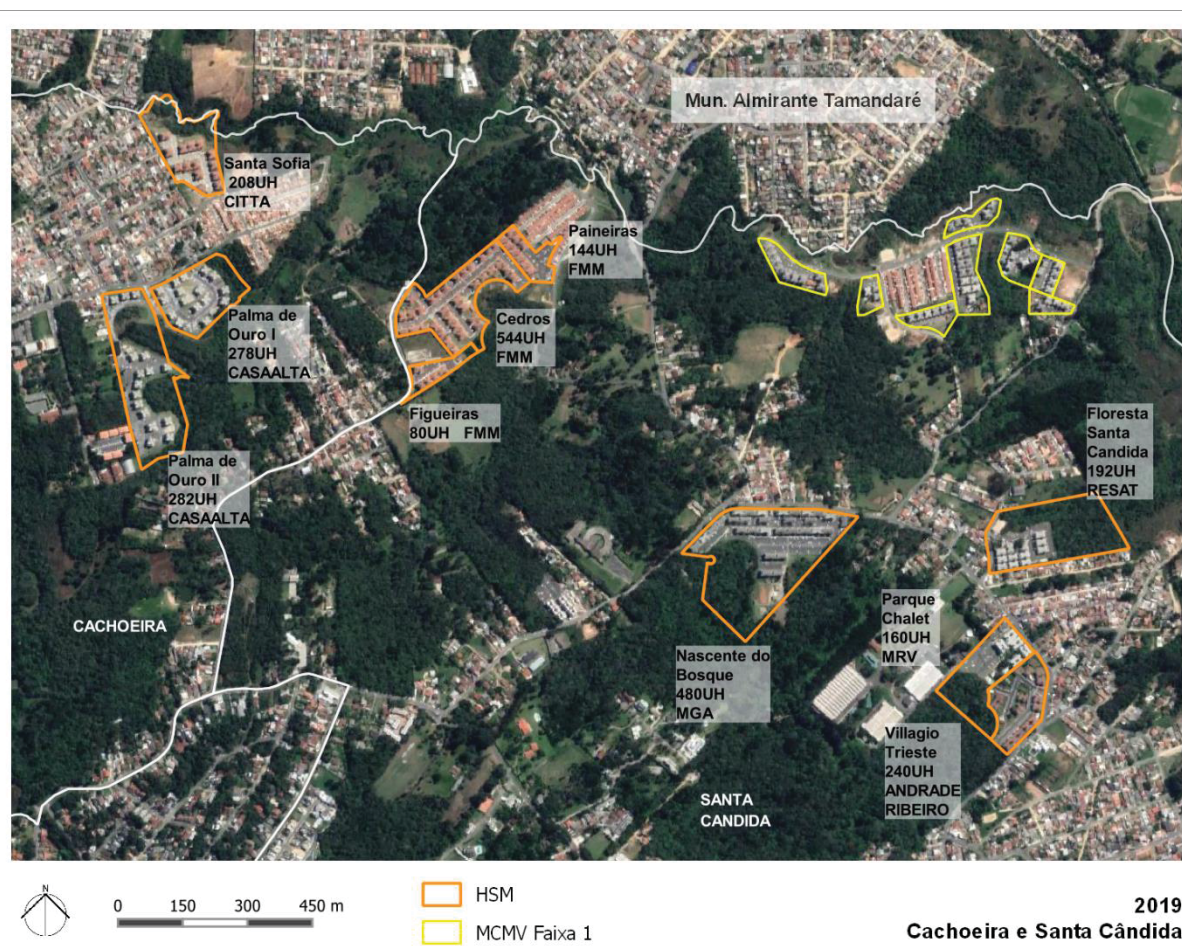
Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, MDR, IPPUC (base e ortofotos de 2007) e pesquisa em periódicos/internet.

¹³⁴ Programa habitacional vai ganhar mais 144 apartamentos no Cachoeira. Portal Cohab, 09/03/2012. Em: <http://www.cohabct.com.br/conteudo.aspx?conteudo=585>

O resultado da implantação dos projetos está na figura 65, com a imagem recente do programa *Google Earth*. O que se nota, em todos os casos, são condomínios verticais com vários blocos, desconectados da malha urbana e com grandes áreas impermeabilizadas para estacionamentos, exceto nas porções com vegetação protegida pela legislação.

Também é possível observar empreendimentos contíguos executados pela mesma empresa – três da construtora FMM (Paineiras, Cedros e Figueiras) e dois da CasaAlta (Palma de Ouro I e II), o que, além de proporcionar ganhos de escala às construtoras, distorce o tamanho máximo dos conjuntos definido pelo programa, já que, somados, os empreendimentos totalizam 768 UH (no caso da FMM) e 560 UH (CasaAlta). O limite vigente no MCMV era de 200 UH até 2012 e passou, em 2013, para 500 UH por empreendimento da Faixa 2 localizado em regiões metropolitanas (IAU/USP, sem data).

Figura 65 – Empreendimentos de HSM nos bairros Santa Cândida e Cachoeira, 2019



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, MDR, IPPUC, imagem *Google Earth* e pesquisa em periódicos/internet.

Apesar de implantados em parceria com a Cohab-CT, os empreendimentos tiveram sua localização definida pelas empresas construtoras, o que gerou custos ao município. Notícia

de 2015¹³⁵ sobre o atraso na entrega dos residenciais Cedros e Figueiras, da construtora FMM, cita problemas com chuva, demora no recebimento de materiais e falta de mão de obra, além da necessidade de pavimentação da via de acesso aos conjuntos, a Rua Alberto Otto, obra que foi realizada através de parceria entre a Cohab-CT e a Secretaria Municipal de Obras Públicas.

Dal’lin (2013, p. 140) entrevistou a coordenadora de planos habitacionais da Cohab-CT. Segundo ela, na região do Cachoeira

após a prefeitura municipal ter investido em infraestrutura na área, o preço do terreno que era de R\$30,00 o metro quadrado, passou para R\$200,00. Esse aumento de mais de 600% beneficiou exclusivamente o proprietário do imóvel, sem que ele tenha feito qualquer investimento, valorização que poderia ser recuperada pelo poder público através, por exemplo, da aplicação da contribuição de melhorias.

Conforme Nascimento Neto (2020, p. 216), o MCMV, ao delegar o protagonismo da política habitacional ao mercado, “reproduziu um padrão de segregação socioterritorial e de precariedade urbano-ambiental que guarda similaridades com o modelo BNH”. Atendendo aos interesses do mercado imobiliário, é o número de unidades construídas que exprime o sucesso da política de habitação, o que gerou uma série de efeitos negativos na sua implantação. O autor cita que os empreendimentos foram construídos na periferia de Curitiba, em áreas “com infraestrutura precária, sem equipamentos públicos e com densidade muito superior à do seu entorno” (Ibid., p.229). Especificamente sobre a região norte, ele afirma que a mais-valia capturada pelos empreendedores ocorreu junto aos gastos do município, responsável pelos custos de infraestrutura e equipamentos urbanos para atender às novas moradias.

Na mesma linha, a pesquisa de Érika Poletto Ferreira (2019) aponta que a viabilidade de implantação dos empreendimentos do MCMV em Curitiba limitou-se aos custos do construtor, sem considerar a necessidade de investimentos do poder público a longo prazo. A articulação entre mercado e Estado, a naturalização do processo de precificação da terra e a propriedade privada como solução habitacional direcionaram a produção do programa para áreas periféricas e reforçaram a segregação socioespacial.

Segundo Volochko (2011, p.215-216), a ampliação da escala de atuação do setor imobiliário leva à superprodução do espaço, ao consumo da habitação de forma homogênea e ao acesso precário à propriedade, dependente de um endividamento de longo prazo. O autor ressalta que a valorização de áreas periféricas pela produção imobiliária formal se apoiou,

¹³⁵ *Demora na entrega de obras é castigo para o bolso de quem compra*. Tribuna, 24/07/2015. Disponível em: <https://www.tribunapr.com.br/noticias/parana/demora-na-entrega-de-obras-e-castigo-para-o-bolso-de-quem-compra/>

contraditoriamente, na estabilização econômica temporária e no pequeno aumento de renda de algumas famílias, permitindo que o capital explorasse as camadas populares que precisavam de moradia, em um processo de “expropriação financeira”, conforme definido por Lapavitsas (2009)¹³⁶, citado em sua tese (Ibid. p. 134).

A nova condição de proprietários, ainda que frágil, implica em uma mudança espacial da habitação que altera o modo de vida das famílias, tornando-o mais individualista e mais relacionado ao consumo. Ao mesmo tempo, o acesso à casa própria é a superação de uma condição provisória e um símbolo de entrada na vida urbana, ainda que implique em novas distâncias e precariedades. Os condomínios habitacionais periféricos afastam da centralidade urbana os seus moradores e podem resultar ainda na expulsão “dos mais pobres entre os empobrecidos”, produzindo uma nova segregação (ou ampliando a existente), o que intensifica “a fragmentação e a hierarquização nas periferias”. Além disso, uma homogeneidade se estabelece nesses espaços, não apenas nas construções, mas também na prática de negação do entorno e na despersonalização e normatização que envolvem o uso e as eventuais modificações na nova habitação (VOLOCHKO, 2011, p. 192).

Em sua pesquisa no Residencial Valle Verde Cotia, na RMSP, Volochko (2011) cita violência, agressividade e inadimplência entre as dificuldades no enquadramento dos moradores à nova lógica de morar. Cerca de 40% dos moradores já tinham dívidas com o condomínio ou o IPTU, o que mostra uma possível dificuldade no pagamento dos financiamentos. Ainda, questões como falta de comércio próximo, ausência de ensino infantil público, distância ao transporte, tempo gasto com deslocamento para trabalho ou estudo, além de problemas construtivos e de acabamento das moradias foram recorrentes nas falas dos moradores entrevistados no seu estudo.

Dos empreendimentos de HSM implantados no extremo norte de Curitiba, apenas um foi realizado por uma construtora de capital aberto – o *Parque Chalet*, da MRV, com 160 apartamentos. É interessante citar que, conforme matéria de 2014 na revista *Veja*¹³⁷, a construtora Casa Alta, responsável pelos conjuntos Palma de Ouro I e II, era uma das principais empresas atuantes nacionalmente no programa MCMV, apesar de pouco conhecida. Com 35 anos de existência, a firma de Curitiba, que se especializou em habitação popular, faturava 30 milhões de reais em 2009. Após o programa, seu faturamento passou para R\$ 500 milhões em

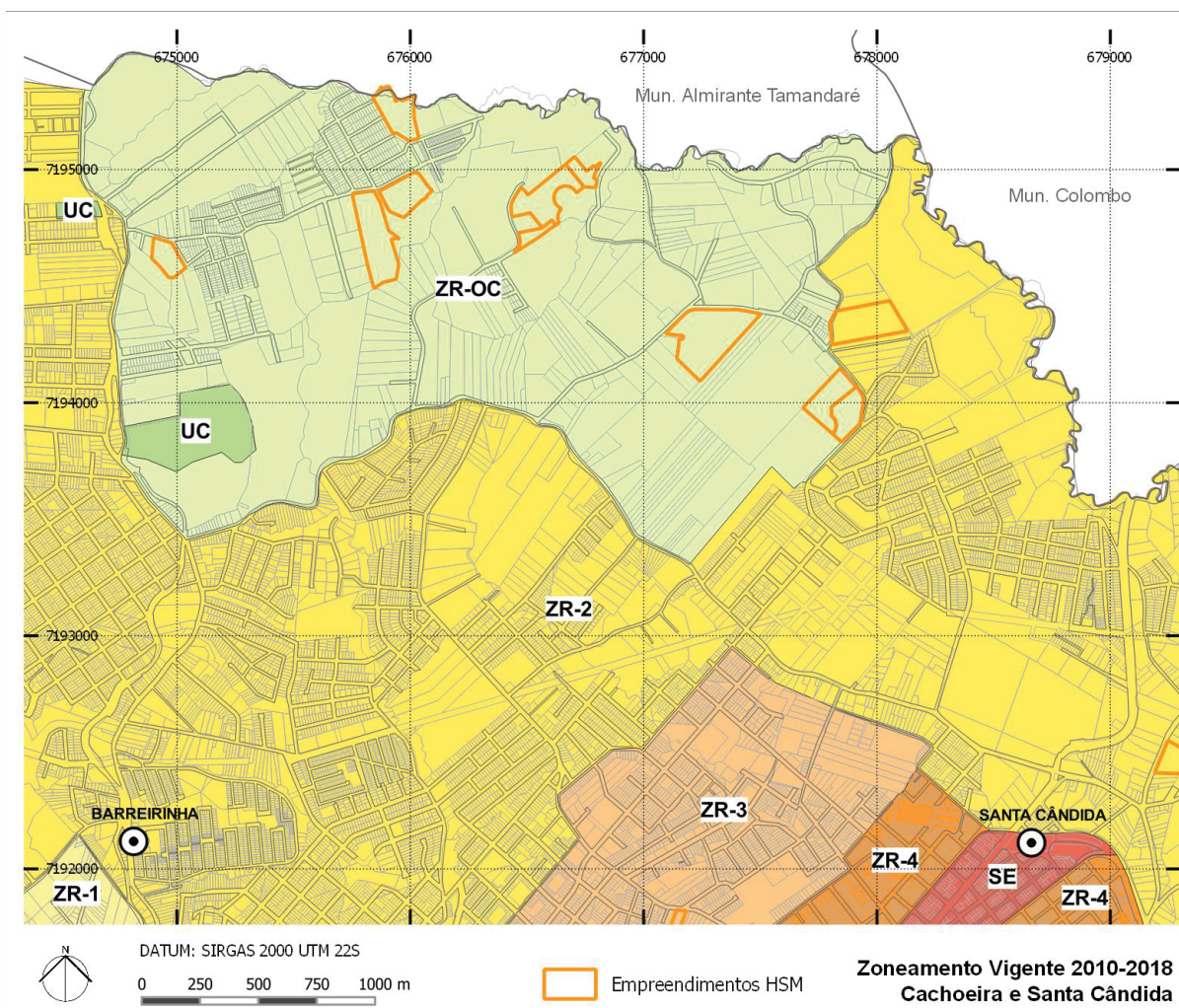
¹³⁶ LAPAVITSAS, C. *El capitalismo financiarizado: expansión y crisis*. Madrid: Maia Ediciones, 2009.

¹³⁷ Construtora do Minha Casa, Minha Vida cresce 1.500% em 5 anos. *Veja*, 25/08/2014. Em: <https://veja.abril.com.br/economia/construtora-do-minha-casa-minha-vida-cresce-1-500-em-5-anos/>

2014, com expectativa de chegar a R\$ 1 bilhão com os contratos assinados para 2015. A construtora abriu filiais em Brasília, Uberlândia e Porto Velho, e, em 2013, tinha 87 canteiros de obra e 2,8 milhões de m² construídos (total superior à de empresas como Even e Rossi), além de ter multiplicado por 20 seu número de funcionários.

A região onde foram implantados os empreendimentos de HSM nos bairros Santa Cândida e Cachoeira estava definida como Zona Residencial de Ocupação Controlada (ZR-OC), conforme o zoneamento vigente em Curitiba até 2019, apresentado no mapa 19. A única exceção é o Residencial Floresta Santa Cândida, localizado na Zona Residencial 2 (ZR-2). Os parâmetros de ocupação da ZR-OC são de baixa densidade (máximo de 5 habitações por hectare) e o uso de habitação coletiva (multifamiliar) não é permitido.

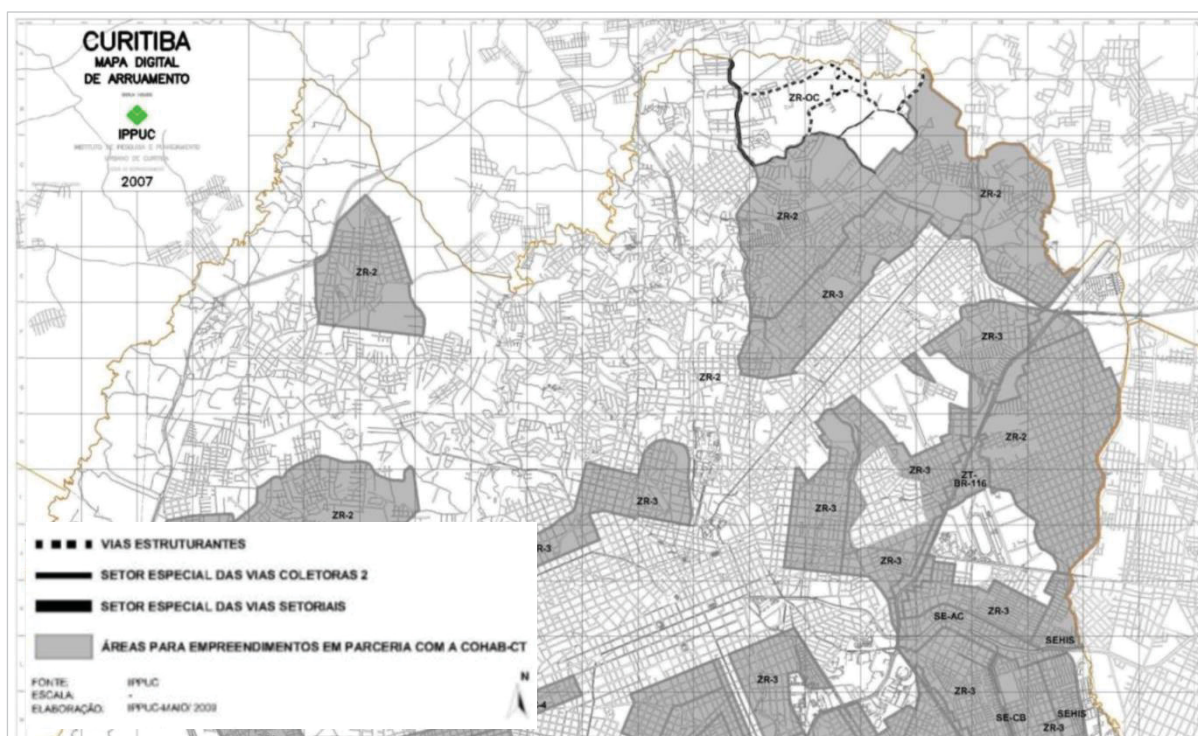
Mapa 19 – Zoneamento vigente e empreendimentos de HSM nos bairros Santa Cândida e Cachoeira



Fonte: A autora (2020), a partir de dados da PMC/SMU, MDR, ITCG e IPPUC.

O Decreto Municipal 854/2009 flexibilizou os parâmetros urbanísticos para empreendimentos realizados em parceria com a Cohab e destinados à habitação de interesse social, ou seja, para famílias com renda até 6 salários mínimos (o que corresponde às faixas 1 e 2 do MCMV). No mapa anexo ao decreto, porém, não fica claro se a ZR-OC está entre as áreas beneficiadas pela alteração, já que ela não está delimitada, mas o sistema viário estruturante da área é representado (figura 66).

Figura 66 – Mapa anexo ao decreto 854/2009 (recorte da porção norte de Curitiba, que inclui a ZR-OC)



Fonte: PMC, 2007

Apesar da implantação repetitiva dos blocos e do adensamento dos produtos de HSM, a paisagem resultante não é tão monótona como na OUC Linha Verde, pela presença de grandes áreas com mata preservada na região e alguma declividade nos lotes dos projetos. Já a relação com o entorno segue comprometida pelo grande porte e fechamento dos condomínios. A alteração do padrão anterior de uso e ocupação do solo, que era predominantemente unifamiliar em quadras “tradicionais”, resulta na fragmentação do espaço produzido.

As informações apresentadas demonstram o impacto da política habitacional federal e da atuação privada sobre o território do município e a vida das famílias, reforçando a lógica de que a produção de habitação social via mercado beneficiou as empresas construtoras em detrimento da qualidade da moradia e do espaço urbano.

As figuras 67 a 71 ilustram a ocupação da área pelos empreendimentos pesquisados.

Figura 67 – Portaria de acesso ao Moradias Nascente do Bosque (MGA), com 480 apartamentos



Fonte: <https://www.mgaconstrutora.com.br/nascente-do-bosque.html>

Figura 68 – Vista aérea dos residenciais Palma de Ouro I e II (Casa Alta), com 16 blocos cada



Fonte: http://www.casaalta.com.br/imovel/portfolio?Imovel_page=2

Figura 69 – Construção do Residencial Cedros, com 34 blocos e 544 apartamentos



Fonte: Tribuna, 24/07/2015.

Figura 70 – Vista do residencial Cedros, com concertina sobre a cerca do condomínio



Fonte: *Google Earth Pro*, imagem de 04/2019, Rua Alberto Otto.

Figura 71 –Residencial Santa Sofia e barreira à continuidade do tecido urbano pela sua implantação



Fonte: www.citta.eng.br/obras-entregues/residencial-santa-sofia e *Google Earth Pro*, Rua Alberto Rodrigues Xavier, imagem de 04/2019.

3.3.6 Redescoberta de regiões adensadas: Centro

A região central de Curitiba foi alvo de produção intensa do mercado no período pesquisado, principalmente com dois produtos inovadores: Multiuso e Compactos. Além da predominância dessas duas categorias de empreendimentos, nota-se uma preferência das construtoras por áreas localizadas próximas aos *shoppings Curitiba, Estação e Mueller* (vide figura 72).

Dos 16 projetos Multiuso finalizados em Curitiba entre 2010 e 2018, nove estão na região central, sendo seis no Centro, dois no Centro Cívico e um no Rebouças. Eles totalizam 2.803 unidades habitacionais e 1.715 unidades voltadas a outros usos, como comércio, serviços e hotelaria. Entre as incorporadoras, Tecnisa, Rossi, CCDI e os grupos locais Thá, Invespark e Noster. O maior dos projetos Multiuso é o *7th Avenue Live and Work*, da Thá, próximo ao shopping Estação, com 565 apartamentos. As unidades habitacionais dos empreendimentos Multiuso implantados próximo ao centro possuem fração média entre 50 e 80 m² (com exceção do *Universe Life Square*, com 110 m²), ou seja, se caracterizam como apartamentos compactos. Os produtos Multiuso na região central foram entregues entre os anos de 2014 e 2016, exceto o *Le Parc*, da construtora Invespark, finalizado em 2012.

Os produtos Compactos concluídos na área central possuem escalas diversas, desde projetos com cerca de 100 apartamentos, até empreendimentos como o *LifeSpace Curitiba* (Rossi/ Invespark), localizado em frente ao *shopping* de mesmo nome, com 732 unidades divididas em dois blocos. Na região central de Curitiba, quase todos os produtos Compactos foram realizados por agentes locais, com destaque para a Invespark, que, além da parceria com a Rossi, possui outros quatro projetos de grande porte no centro, sendo dois próximos ao *shopping Estação* (*LifeSpace Estação* e *LifeSpace Sete de Setembro*), um próximo ao *shopping Curitiba* (*Hyde Park Galeria*) e um na praça Osório (*Central Park Residence*).

O adensamento populacional no centro de Curitiba é positivo, já que a área é dotada de infraestrutura, transportes e equipamentos públicos. Os produtos concluídos, no entanto, não abarcam todos os perfis populacionais, concentrando-se em um público alvo específico, de jovens, casais sem filhos ou até mesmo viajantes que precisam de aluguéis por curto período. Esse movimento se associa ao aumento do preço por m², já que os produtos contam com atrativos como serviços e áreas comuns sofisticadas, como já descrito na dinâmica do bairro Portão. No entanto, talvez pelo excesso de oferta, não houve aumento acima da inflação no valor das unidades de um quarto localizadas nos bairros Centro e Centro Cívico, apesar de elas estarem entre as de maior valor em 2010 e 2014 (conforme o estudo apresentado no item 3.2).

Uma matéria de 2015 sobre os apartamentos compactos no centro de Curitiba¹³⁸ coloca o padrão como uma tendência mundial nas grandes metrópoles e o diretor de uma construtora local afirma que os principais interessados são “idosos, divorciados, solteiros e estudantes, além de investidores”. Serviços de lavanderia, retirada do lixo, internet, pequenas manutenções e reparos são algumas das comodidades oferecidas nos produtos, para compensar a área reduzida.

Outra notícia¹³⁹, de 2017, aponta o crescimento nas vendas dos imóveis compactos com preço de até R\$ 300 mil no centro, relacionado a fatores como “controle do desemprego e da inflação, redução da taxa de juros para financiamento pelos bancos, liberação dos recursos do FGTS e aumento da confiança pelo consumidor”. Segundo a diretora de uma imobiliária, entrevistada na reportagem, os apartamentos compactos são muito procurados pelos jovens entre 18 e 35 anos, a chamada *Geração Y*, como opção para sair da casa dos pais, como primeiro imóvel de casais jovens ou para deixar o aluguel. Dentre as vantagens que os jovens enxergam nesse produto estão o fácil acesso ao transporte e ao comércio, a proximidade com o local de estudo ou trabalho e a área de lazer existente nos condomínios. Segundo ela:

Eles estão mais focados na formação e na carreira, por isso, o imóvel deve atender a demanda atual e não futura. Nesse sentido, o preço é um balizador, mas não significa uma restrição aos *studios* de alto padrão e apartamentos compactos mobiliados, que podem atender uma renda mais elevada. [...] Além de compra, esse público também procura apartamentos para alugar com essas características, o que pode ser uma boa opção de investimento imobiliário.

Ainda conforme a reportagem, os imóveis de um dormitório correspondiam a 19% do estoque disponível para venda em Curitiba naquele ano, com cerca de 1.500 unidades.

O segmento se tornou atraente a ponto de embasar a estratégia de recuperação judicial da PDG¹⁴⁰. Apesar de não ter crédito junto aos bancos, a empresa pretende voltar ao mercado atuando no nicho dos imóveis de um quarto para pessoas que vivem sozinhas – consumidores entre 26 e 45 anos, com renda média de R\$ 10 mil – definido após uma pesquisa de oportunidade. Para o presidente do SindusCon-SP¹⁴¹, esses apartamentos têm custo mais baixo e “bastante demanda. Se tiver financiamento [para o consumidor], é um bom produto”.

¹³⁸ *Apartamentos compactos invadem região central de Curitiba*. Portal G1, 06/06/2015. Disponível em: <http://g1.globo.com/pr/parana/noticia/2015/06/apartamentos-compactos-invadem-regiao-central-de-curitiba.html>

¹³⁹ *Crescem as vendas de apartamentos compactos de até R\$ 300 mil em Curitiba*. Banda B, 13/10/2017. Em: <https://www.bandab.com.br/cidades/crescem-as-vendas-de-apartamentos-compactos-de-ate-r-300-mil-em-curitiba/>

¹⁴⁰ *Projeto da PDG para voltar a lançar empreendimentos esbarra em bancos*. Estado de São Paulo, 26/03/2018. <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,projeto-da-pdg-para-voltar-a-lancar-empresendimentos-esbarra-em-bancos,70002242231>

¹⁴¹ Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo

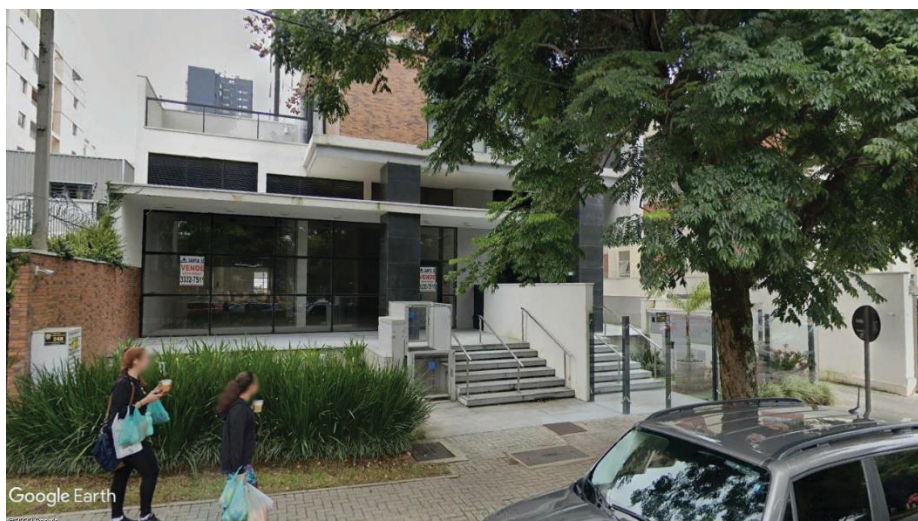
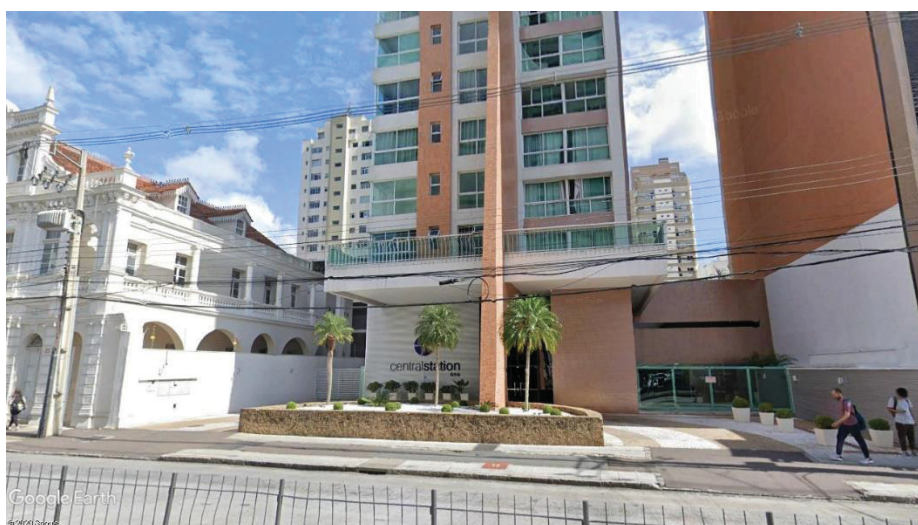
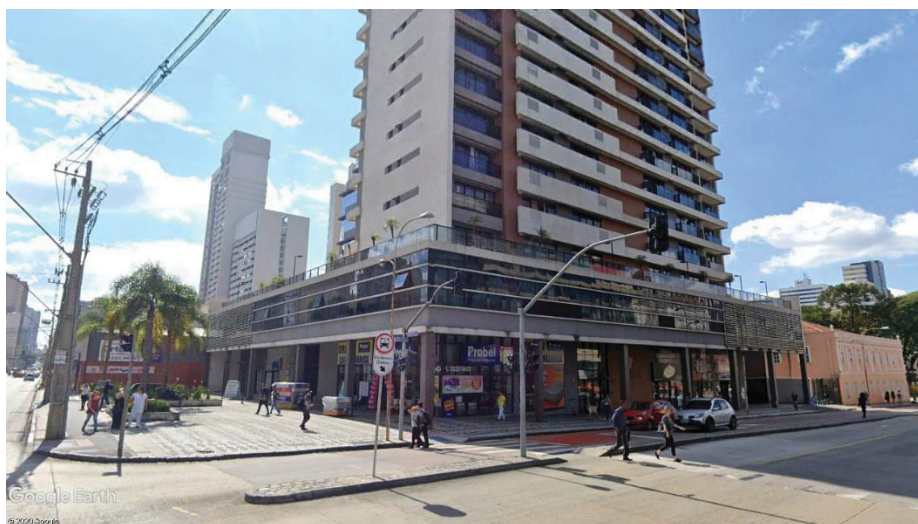
Figura 73 – Imagens de divulgação de empreendimentos Compactos concluídos na região central até 2018



Fonte: <http://www.dborcath.com.br/empreendimentos/>
<http://www.damiani.eng.br/imoveis-a-venda/Living%20Smart%20Compact%20Residences/o-residencial.html>
<http://www.grupoogn.com.br/central-station/>
<https://pt.slideshare.net/thiago27f/lifespace-curitiba-17162696>

Pela menor dimensão dos terrenos e localização central, na maioria dos casos os empreendimentos Compactos têm uma boa integração com as vias públicas, sendo que alguns contam com uso comercial no térreo.

Figura 74 – Vista da rua dos projetos *Life Space Sete de Setembro*, *Central Station* e *Easy Life Iguaçu*



Fonte: *Google Earth Pro*, Av. Sete de Setembro, imagem de 04/2019

Já os empreendimentos Multiuso focam sua estratégia de vendas nas vantagens do uso misto, que oferece praticidade e reduz a necessidade de deslocamentos dos moradores, em um contexto onde a mobilidade urbana é um problema em grande parte das cidades. Seriam “novas centralidades” que visam rentabilizar os negócios, conforme descrito por Lencioni (2014). Além disso, buscam criar ícones arquitetônicos na cidade, ousando muito mais que os projetos residenciais, pelo menos no período estudado. Como nos Compactos, apesar da área reduzida dos apartamentos, eles se destinam a um público de maior renda.

O *Universe Life Square*, concluído em 2014, lançou a tendência de edifícios com “grife” em Curitiba. Realizada com projeto do escritório paulistano Koningsberger e Vannucchi, a construção mais alta da cidade se tornou “um marco no *skyline* de Curitiba”¹⁴². O edifício possui “duas praças públicas”¹⁴³, em cotas diferentes, de onde é possível ter acesso às residências, à galeria comercial, ao centro de convenções e aos escritórios.

Figura 75 – Praças de acesso ao empreendimento *Universe Life Square* (Rossi/Thá)



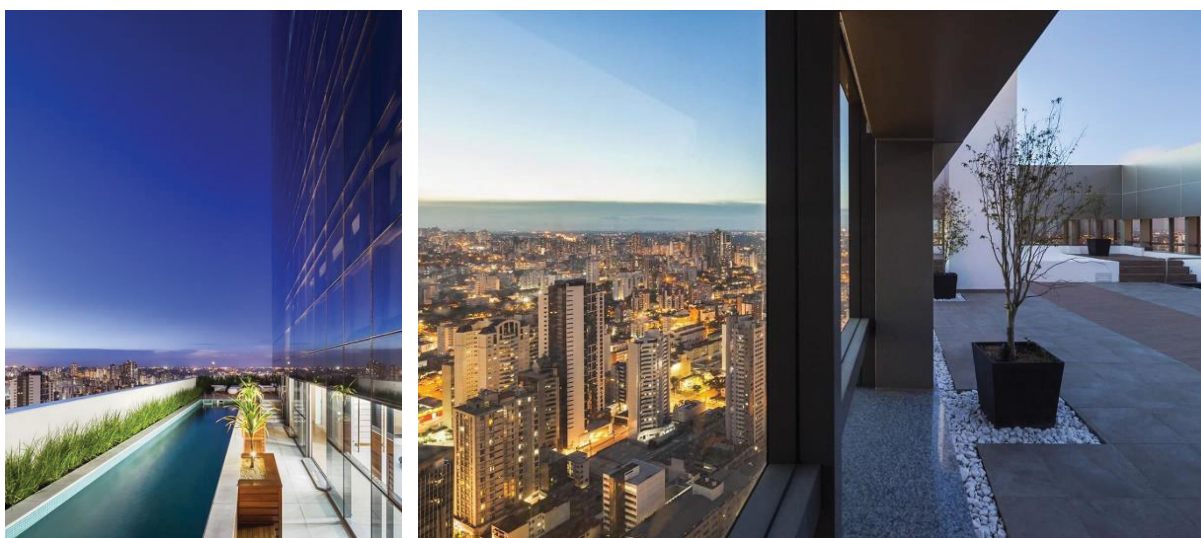
Fonte: *Google Street View*, Ruas Visconde do Rio Branco e Comendador Araújo, imagens de 04/2019.

¹⁴² Em: https://www.galeriadaarquitetura.com.br/projeto/koningsberger-vannucchi_/universe-life-square/2664

¹⁴³ O uso de fato público nesses espaços poderia ser averiguado, mas seria um outro tema de pesquisa.

Os usos estão distribuídos em uma única torre, com os apartamentos compactos localizados entre 24º e o 33º andar. O andar seguinte “é destinado apenas ao lazer. A partir daí o topo do edifício é uma mistura das áreas sociais comuns e de lazer do condomínio residencial. [...] o 42º é ocupado por salão de festas, bar e terraço de lazer e o 43º abriga um *lounge* e um mirante panorâmico”. Essa descrição mostra a sofisticação desejada pelo público alvo do empreendimento.

Figura 76 – Áreas de lazer do condomínio residencial no *Universe Life Square*



Fonte: www.galeriadaarquitetura.com.br

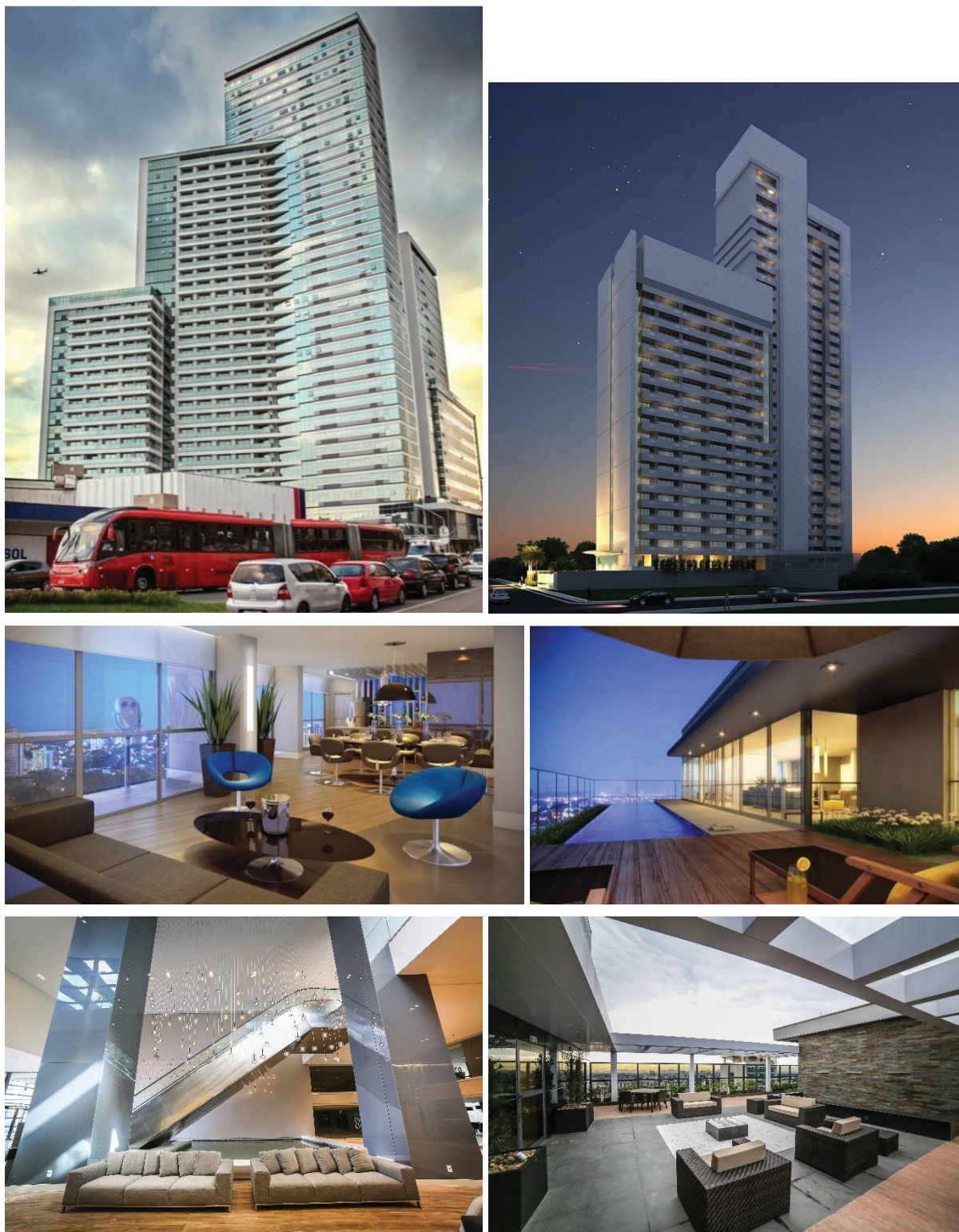
Em outros exemplos da valorização da arquitetura nos projetos Multiuso, o *7th Avenue Live & Work* contou em sua promoção com uma mostra de arquitetura e decoração – a THÁAD – em que estudantes de arquitetura e de design de diferentes faculdades decoraram alguns apartamentos¹⁴⁴. Já o *The Five East Batel*, da Tecnisa, recebeu em 2016 o prêmio de empreendimento do ano, concedido pela Ademi-PR. O edifício Neo Corporate, integrante do projeto Neo Superquadra, do grupo Noster, obteve certificação *Green Building* pelo LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*), na categoria *Gold*¹⁴⁵.

Da mesma forma que nos empreendimentos Compactos, não há nenhum questionamento quanto ao conceito Multiuso em si, mas sim à restrição de público, via renda, que parece imposta pelas próprias imagens de divulgação dos projetos, com uma profusão de áreas como *lounge*, *rooftop*, *grill*, *zen*, *spa*, *pub*, *café*, *gourmet*, *fitness* e piscina, entre outras.

¹⁴⁴ Mostra THÁAD é inaugurada no 7th Avenue Live & Work. Haus, Gazeta do Povo, 03/10/2014. Em <https://www.gazetadopovo.com.br/haus/eventos/mostra-thaad-e-inaugurada-no-7th-avenue-live-work/>

¹⁴⁵ Em: <http://www.gruponoster.com.br/tag/neo-corporate/>

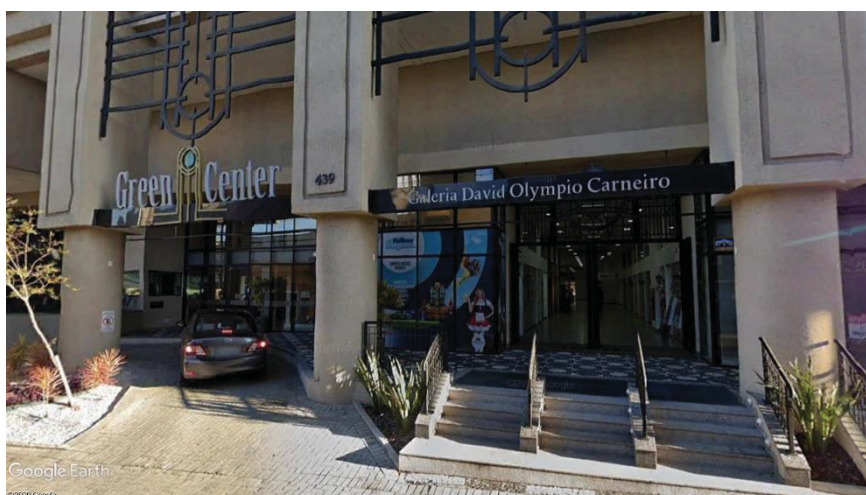
Figura 77 – Imagens dos empreendimentos Multiuso concluídos no centro de Curitiba, 2010-2018



Fonte: <https://pt.slideshare.net/MichelliLissa/7th-residencial-para-clientes>
www.gazetadopovo.com.br/imoveis/morar-ou-trabalhar-no-centro-513xkcuq238275t2xinixaury/
www.tecnisa.com.br/imoveis?s=the%20five

Apesar do maior porte dos empreendimentos Multiuso, eles possuem boa integração com o espaço público, já que o pavimento térreo conta com lojas ou galerias comerciais e o uso misto prevê maior circulação de pessoas. A implantação de alguns projetos oferece “gentilezas urbanas” como pequenas praças, áreas de estar, calçadas mais largas e paisagismo.

Figura 78 – Produtos Multiuso vistos da rua – Neo Superquadra e Green Center



Fonte: Google Street View, Rua da Glória, Av. Cândido de Abreu e Rua Treze de Maio, imagens de 04 e 05/2019.

4. UMA APROXIMAÇÃO COM O PRESENTE

Reportagem de 2018 do jornal Estado de São Paulo¹⁴⁶ afirmava que incorporadoras como Cyrela, Eztec e RNI estavam voltando a atuar no programa MCMV, produzindo apartamentos de até R\$ 240 mil, em razão do aquecimento do mercado. Segundo a matéria, “a disputa na base da pirâmide tem aumentado” e dados da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) demonstravam que, de julho de 2017 a julho de 2018, os imóveis do MCMV representaram 72% dos lançamentos e 65% das vendas do setor.

Em notícia mais atual, de 2020¹⁴⁷, a revista Exame aponta que o governo federal deve lançar um novo programa habitacional, com previsão de locação social e *leasing* nas grandes cidades – em terrenos públicos e com viabilidade a ser estudada pelo setor privado, a partir da exploração comercial dos terrenos – e cupons em dinheiro nas cidades de até 50.000 habitantes, para que os beneficiários possam contratar a construção com profissionais locais, desde que cadastrados na Caixa. A intenção é reduzir o papel do setor público na gestão e financiamento das obras. A CBIC já questionou como será feita a fiscalização do uso do dinheiro e da construção das casas nas cidades pequenas.

A matéria cita também que, apesar do programa MCMV, que entregou 4 milhões de moradias em uma década, o déficit habitacional no Brasil chegou ao seu maior nível em 2017, com quase 8 milhões de unidades. A queda na renda das famílias e o desemprego justificam a piora do indicador, e ajudam também a explicar a taxa de 37% na inadimplência dos contratos do MCMV. Além disso, existem 1,6 milhão de unidades do programa inacabadas ou cuja construção não começou.

Enquanto não estão definidas as novas regras da política habitacional e a continuidade do programa MCMV, o mercado segue em busca de inovação, ofertando produtos para as fatias de maior renda. Em uma entrevista recente¹⁴⁸, o presidente da MRV explica que a empresa pretende abrir duas novas frentes de atuação: o lançamento de unidades maiores voltadas para a classe média, expandindo sua clientela (passando do padrão de 45m² para algo entre 55 e 65m², o que a empresa já fazia antes do MCMV); e a oferta de imóveis para locação, pensando na geração *millennial*. Nesse caso, a MRV pretende fazer três projetos-piloto, sendo que dois deles serão em Curitiba. “A ideia é oferecer um apartamento de dois dormitórios, bem

¹⁴⁶ Cyrela cria nova marca para voltar ao MCMV após 6 anos. Estado de São Paulo, 28/09/2018 (ref. p. 137).

¹⁴⁷ Moradia popular repaginada. Exame, edição 1202, 05/02/2020. p. 32-35

¹⁴⁸ ‘Em um Brasil equilibrado, o mercado imobiliário pode dobrar’, diz presidente da MRV. 01/03/2019. Entrevista em: <https://www.seudinheiro.com/2019/mrv/mrv-quer-ter-ate-25-do-vgv-focado-na-classe-media/>

localizado e com serviços diferenciados. Vamos testar construir para alugar. Se der errado, a gente vende”.

Os imóveis compactos seguem em alta no mercado. A Thá e a *GT Building*¹⁴⁹ entregaram em dezembro de 2019 (fora do período da pesquisa) o empreendimento *All You Need*, localizado na Rua Riachuelo, no centro de Curitiba, com 321 unidades de 17 a 44 m². Concebido de maneira alinhada ao conceito *Smart Cities* (Cidades Inteligentes), oferece apartamentos sem mobília, mobiliados e decorados. O projeto foi premiado como lançamento do ano no Prêmio Incorporador de 2018, promovido pela Ademi-PR¹⁵⁰, e descrito pelo diretor de incorporação do grupo:

Estamos há 122 anos no mercado e o nosso posicionamento, desde que nascemos, é trabalhar na vanguarda. A inovação está no nosso DNA. Por isso, pensamos e planejamos o empreendimento para quem vive na era digital, quer estar conectado e ter os serviços disponíveis na palma da mão. O compartilhamento e a conectividade serão os grandes diferenciais do empreendimento no mercado de imóveis compactos.

Os moradores do condomínio – que terá um aplicativo próprio para reserva e venda de serviços, além de acesso aos boletos – poderão usufruir de internet, sistema de som *bluetooth*, aluguel de bicicletas, loja de conveniência, academia, compartilhamento de ferramentas e utensílios domésticos, lavanderia, cozinha, *coworking*, além de serviços de hotelaria.

Matéria na revista Haus¹⁵¹ cita o imóvel como uma opção de investimento rentável, já que o grupo Thá espera que 70% das unidades sejam locadas. O condomínio tem prevista em seu regimento a modalidade de ocupação *short stay*, popularizada pelo o *Airbnb*¹⁵², em que os clientes alugam habitações mobiliadas por um período curto, ao invés de pagar por diárias de hotel. Ainda segundo o diretor do grupo, “os compactos sempre estiveram na carteira dos

¹⁴⁹ A incorporadora *GT Building* faz parte do grupo *GT Company*, do empresário Geninho Thomé, e conta com 18 projetos e Valor Geral de Vendas (VGV) de quase 1 bilhão de reais. O modelo de negócios da empresa busca desenvolver projetos mais rentáveis que os modelos tradicionais do mercado imobiliário, através de parcerias e projetos inovadores, que considerem o perfil dinâmico dos consumidores. Em: <https://www.imovelmagazine.com.br/industria-imobiliaria/gt-building-nasce-como-uma-das-maiores-incorporadoras-imobiliarias-da-cidade/>

¹⁵⁰ *All You Need é reconhecido como lançamento do ano em premiação da Ademi-PR*. Revista Qual Imóvel, 03/12/2018. Disponível em: <http://www.revistaqualimovel.com.br/noticias/all-you-need-e-reconhecido-como-lancamento-do-ano-em-premiacao-da-ademi-pr>

¹⁵¹ *Novo empreendimento da Thá preservará casarão no Centro e terá após preparados para o Airbnb*. Haus, Gazeta do Povo, 12/11/2017. Em: <https://www.gazetadopovo.com.br/haus/imoveis/novo-empreendimento-da-tha-e-focado-no-publico-da-era-digital-e-do-compartilhamento/>

¹⁵² O *Airbnb* é uma plataforma que oferece opções de hospedagem em mais de 200 países. Iniciou em 2008, visando a troca de experiências entre viajantes e pessoas que se dispunham a hospedá-los em casa. Evoluiu para um serviço em que casas ou apartamentos inteiros ficam disponíveis para aluguel de curta temporada, aumentando o retorno financeiro dos proprietários (em relação ao aluguel de longo prazo). Atualmente, o *Airbnb* tem 7 milhões de propriedades cadastradas.

investidores. São baratos na hora da aquisição. Além disso, imóveis menores têm maior chance de serem ocupados por um inquilino depois de prontos”.

Figura 79 – Imagens do empreendimento *All You Need* (Grupo Thá e GT Building)



Fonte: http://thaengenharia.com.br/site/all_you_need/ e Revista Qual Imóvel.

Como contraponto a essa tendência, que tem causado problemas especialmente em cidades muito turísticas, cita-se o exemplo de Berlim, onde o governo decidiu congelar o valor dos aluguéis por cinco anos, como medida para enfrentar o aumento de preços¹⁵³. Na cidade, 85% dos moradores são inquilinos, e os preços duplicaram em dez anos. Outras cidades europeias, como Lisboa e Paris, pretendem seguir as norte-americanas São Francisco e Nova Iorque e impor restrições ao *Airbnb* – como limitação de dias por ano em que um imóvel inteiro pode ser alugado – já que a locação de curta temporada para turistas encarece os preços dos aluguéis e também de serviços e comércio das redondezas, forçando moradores de bairros tradicionais a se mudarem para a periferia. Segundo dados do INSEE (Instituto Nacional de Estatística e Estudos Econômicos da França), Paris perdeu mais de 40 mil moradores nos

¹⁵³ Berlim decide congelar aluguéis por cinco anos. G1, 18/06/2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/06/18/berlim-decide-congelar-alugueis-por-cinco-anos.ghtml>

últimos cinco anos devido aos altos preços da moradia, impulsionados pelo sistema de aluguel por temporada¹⁵⁴.

Ainda sobre o mercado e os novos conceitos dos projetos imobiliários, uma matéria publicada no portal do Secovi-PR¹⁵⁵ cita que as empresas estão buscando se destacar através de empreendimentos inovadores e que atendam ao padrão de consumo contemporâneo, o que inclui, por exemplo, soluções sustentáveis e tecnológicas e arquitetura autoral. Outro ponto destacado é o menor número de unidades dos empreendimentos, especialmente nos segmentos de médio e alto padrão.

Como exemplos dessa tendência são listados diversos lançamentos em Curitiba, todos em regiões nobres como Cabral, Ecoville, Ahú, Cristo Rei, e realizados por empresas locais como AG7 Realty, Swell, MDGP, Laguna e Terrasse; ou regionais como A. Yoshii, Plaenge, Vanguard e Thá. Entre os empreendimentos citados, além do *All You Need*, já apresentado, estão: *Ícaro Jardins Graciosa* (AG7 Realty), assinado por Arthur Casas; *AGE 360°* (AG7 Realty), projetado pelo escritório franco-brasileiro Triptyque; *Arbo Cabral* (MDGP), com projeto arquitetônico da Smolka Arquitetura e paisagismo do escritório Burle Marx; e *Dsenho* (Idee Incorporadora), com projeto da Arquea Arquitetos.

Segundo a reportagem,

além de representarem um atrativo para os compradores, [...] tais empreendimentos também deverão contribuir para transformar o cenário urbano da capital e a própria relação que os curitibanos têm com as construções que fazem parte do seu dia a dia, seja pela renovação estética que promovem ou pelas novas propostas de interação que trazem entre a rua e o interior das torres. A nova geração de consumidores se preocupa cada vez mais com a forma como seu empreendimento vai conversar com a cidade e trazer uma relação ganha-ganha para todos.

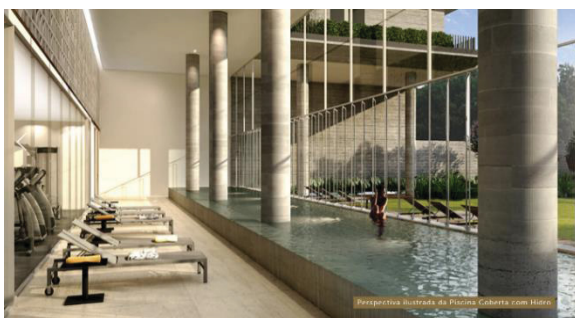
Apesar da boa intenção que permeia os projetos de arquitetura e da certificação ambiental de alguns dos edifícios, as imagens de divulgação dos empreendimentos ressaltam que, mesmo com uma proposta mais integrada à cidade, são elementos como diferenciação e exclusividade que continuam definindo a produção imobiliária atual para as camadas de maior renda em Curitiba.

¹⁵⁴ Informação do site <https://quantocustaviajar.com/blog/cidades-que-estao-limitando-o-airbnb/>

¹⁵⁵ *Mercado imobiliário se reinventa, retoma lançamentos e aposta em novos conceitos*. Portal Secovi-PR, 03/09/2018. Disponível em: <http://www.secovipr.com.br/Mercado-imobiliario-se-reinventa-retoma-lancamentos-e-aposta-em-novos-conceitos-104-15593.shtml>

Figura 80 – Lançamentos residenciais em Curitiba





Fonte: <https://arbocabral.com.br/lp/#sobre>
<http://www.icaroag7.com.br/icaro>
<https://dsenho.com.br/#>
<https://www.imovelmagazine.com.br/industria-imobiliaria/age-360-o-novo-empreendimento-de-luxo-da-incorporadora-ag7-chega-ao-ecoville-e-sera-um-dos-predios-mais-altos-do-brasil/>

Com relação à financeirização no mercado imobiliário, cabe citar notícias como a nova rodada de venda de ações da construtora Helbor, que captou R\$ 560 milhões no final de 2019, dando fôlego para um novo ciclo de expansão da empresa¹⁵⁶ e o crescimento da procura por fundos imobiliários no Brasil. Segundo matéria da Folha de São Paulo¹⁵⁷, os fundos vêm sendo anunciados por corretoras como um produto que tem que estar na carteira de todo investidor, e o número de pessoas que aplicam no ativo quase dobrou nos seis primeiros meses do ano passado. A expectativa é que esse crescimento continue a ocorrer, dado o cenário de queda das taxas de juros da economia. Com o dinheiro rendendo menos, mesmo os pequenos investidores começam a diversificar suas aplicações, e os imóveis são atraentes pois tendem a se valorizar com juros baixos. Ressalta-se que, pelo menos até o momento, a maioria dos fundos imobiliários no Brasil não são relacionados a empreendimentos residenciais.

Outra mudança recente é a possibilidade de investimento em incorporação de imóveis através de uma *fintech* – *startup* com tecnologia aplicada ao mercado financeiro – curitibana: a FinCo Invest (*Financial Collaborative Investments*)¹⁵⁸. Esse processo de investimento em cotas já era realizado “informalmente” entre conhecidos, mas dependia de grandes aportes pois eram poucos investidores. A plataforma da FinCo oferece diferentes possibilidades de investimento e retorno, com dados detalhados dos empreendimentos. A primeira parceria é com a construtora Pride, empresa que mais cresceu no Brasil entre 2013 e 2015 (na fase de retração do setor) e que atua no mercado residencial, produzindo loteamentos, casas e edifícios populares, alguns deles para o MCMV. Entre 2017 e 2019 a Pride lançou cerca de 1.200 moradias e 2.500 lotes em 18 cidades do Paraná, Santa Catarina e Goiás¹⁵⁹.

A partir da pesquisa realizada e pelas notícias recentes apresentadas, confirma-se que o espaço urbano continua sendo, de diferentes formas, lugar de reprodução do capital. Essa constatação reforça a importância da discussão sobre a produção do espaço na contemporaneidade.

¹⁵⁶ *Helbor levanta R\$ 560 mi, atrai novos fundos e ação dispara. Brazil Journal*, 11/10/2019. Em: <https://braziljournal.com/helbor-levanta-r-560-mi-atrai-novos-fundos-e-acao-dispara>

¹⁵⁷ Número de investidores dobra e fundo imobiliário fica caro. *Folha de São Paulo*, 25/08/2019. Em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/08/numero-de-investidores-dobra-e-fundo-imobiliario-fica-carro.shtml>

¹⁵⁸ *Pense grande*. Revista Imóvel Magazine, edição 48, 2017.

¹⁵⁹ Conforme informação verbal do sócio Leandro Manenti, “*Real State Summit UFPR*” (palestra), Curitiba, Paraná, 25/09/2019.

4.1 CONSIDERAÇÕES E PROSSEGUIMENTO

Partindo da premissa fundamental de que a produção do espaço – e, portanto, da habitação – visa a reprodução e a acumulação de capital, a pesquisa sobre a produção de habitação multifamiliar vertical em Curitiba confirmou a hipótese levantada: a atuação do mercado imobiliário é responsável pela produção do espaço da cidade e por sua apropriação desigual pelos diferentes grupos sociais, e a ação do setor conta com apoio do Estado. Características como localização, diferenciação e segurança se destacam na concepção e na divulgação dos produtos imobiliários habitacionais, definindo seu público alvo e valorizando espaços exclusivos, dinâmica que reforça a fragmentação do tecido urbano e a segregação socioespacial. Verificou-se, também, a ampliação da atuação do setor privado na produção da habitação, face aos processos recentes de concentração e centralização do capital das empresas e à execução do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Os resultados obtidos através dos objetivos específicos permitiram identificar os diferentes produtos habitacionais realizados – tradicionais e inovadores – e visualizar as mudanças nas suas características ao longo do intervalo de tempo pesquisado, conforme o cenário econômico. O perfil das empresas também influenciou na produção por elas realizada. Os agentes locais focaram sua produção na demanda tradicional do mercado (as faixas de renda solváveis) e se concentraram em produtos convencionais, de menor porte. Eles seguiram com essa estratégia em momentos econômicos diversos, apenas ajustando seu volume de produção. Algumas construtoras, entretanto, investiram em produtos inovadores para concorrer com as incorporadoras nacionais ou para atender ao programa MCMV.

As grandes empresas do ramo, com atuação nacional, tiveram forte participação na produção habitacional realizada em Curitiba no período 2010-2018. Muitas delas estavam capitalizadas por recursos do mercado financeiro – ações na Bovespa ou fundos de investimento – e aproveitaram o momento positivo do setor para ampliar sua área de atuação, desenvolvendo projetos em várias cidades do país, normalmente com parceiros locais. Pela sua escala de atuação e pela necessidade de entregar resultados aos acionistas, esses agentes focaram em produtos habitacionais “inovadores”, com maior porte e maior retorno financeiro. Dessa forma, sentiram mais fortemente os impactos econômicos da crise. Sua atuação em Curitiba foi concentrada no período de crescimento do mercado, que inclui os projetos concluídos até 2015.

As “inovações” produzidas pelo mercado imobiliário, com o objetivo de renovar o estoque habitacional e potencializar seus lucros, se modificaram ao longo do período estudado.

A primeira metade da década, fase de expansão da produção, se caracteriza por empreendimentos de grande dimensão e foi o auge dos Condomínios Clube, produtos que exploram o desejo por qualidade de vida e segurança intramuros, realizados em diferentes regiões da cidade, para variadas faixas de renda. Os empreendimentos Multiuso, que buscam qualificar e valorizar áreas através de novas atividades e arquitetura marcante, foram concluídos no final desse período de crescimento do setor, mas apenas em algumas localizações específicas, especialmente a região central. Já os apartamentos Compactos foram a novidade do período recessivo, o que permitiu ao setor imobiliário manter – ou até aumentar – seus lucros com um produto de valor acessível, pela sua dimensão reduzida. Esses diferentes produtos habitacionais trouxeram modificações no modo de morar e nos preços praticados na cidade.

Mais uma inovação do período, a Habitação Social de Mercado se tornou muito atraente para as empresas com o lançamento do programa MCMV em 2009, já que seu risco foi minimizado pela garantia do financiamento à demanda por parte do governo. Assim, a dinâmica de produção da HSM está relacionada às condições do programa e às políticas públicas, mais do que ao cenário econômico. Empreendimentos para atender o segmento econômico foram concluídos ao longo de todo o período estudado, com maior destaque na fase inicial do MCMV. Esses produtos foram realizados por empresas locais e especialmente pela MRV, construtora de capital aberto voltada ao mercado popular, que produziu o maior número de unidades e empreendimentos em Curitiba entre 2010 e 2018. Destaca-se que muitos empreendimentos de HSM se localizaram em regiões periféricas da cidade.

O *boom* imobiliário que ocorreu no período pesquisado, com resultados visíveis na produção finalizada em Curitiba entre 2013 e 2014, contou com a participação do Estado, seja pela instrumentalização do SFI, que permitiu a abertura de capital e a financeirização das incorporadoras; pela concessão de crédito imobiliário via MCMV ou mesmo pelo ajuste de parâmetros da legislação municipal e apoio da Cohab-CT, como ocorreu nos projetos de HSM implantados nos bairros Santa Cândida e Cachoeira. Ainda podem ser citados o direcionamento dos investimentos públicos para determinadas regiões da cidade e a apropriação, em forma de valorização, que os proprietários de terra e os agentes do setor têm sobre certas obras públicas.

No caso do MCMV, a atuação do setor público não interferiu na localização e no porte dos empreendimentos (apesar das normativas do programa e dos parâmetros urbanísticos recomendados), o que resultou na solução mais lucrativa para o mercado, com projetos de grande escala e em terrenos distantes, gerando impactos na infraestrutura pública (sistema

viário, transporte, equipamentos públicos), no tecido urbano (fragmentação e segregação social) e na relação dos moradores com a moradia e a cidade.

Outra questão importante com relação à HSM é que a aquisição da moradia via financiamento não é uma solução habitacional de fato, já que a alienação fiduciária permite aos agentes financeiros recuperar os imóveis de famílias endividadas. Ressalta-se ainda que o maior volume de financiamentos habitacionais, no país e em Curitiba, ocorreu no momento de pico dos preços dos imóveis. Cabe aqui citar Volochko (2011, p. 150), quando ele coloca que o Brasil “pode estar integrando um novo patamar mundial de expropriação financeira, apoiado na expansão do crédito/endividamento das famílias e sua integração maior ao mundo do consumo”. Isso posto, é importante que pesquisas futuras acompanhem a ocupação dos apartamentos e os financiamentos habitacionais via MCMV, verificando possíveis perdas dos imóveis das famílias para agentes financeiros. Também seria interessante pesquisar a adaptação das famílias aos empreendimentos de HSM realizados na cidade.

Com relação ao espaço produzido pelo capital imobiliário, percebe-se o reforço da segregação socioespacial na estratégia de localização dos produtos, através da diferenciação da oferta e de seu público alvo conforme as frentes de atuação do mercado, como: áreas já consolidadas e valorizadas; regiões em transformação ou (re)qualificação, incorporadas à eixos de valorização; e busca por territórios distantes, sem atuação prévia do mercado formal, para os produtos voltados ao segmento econômico. Da mesma forma que em outras cidades ou regiões metropolitanas, a lógica de produção (e apropriação) da habitação em Curitiba é pautada pela renda dos compradores. A segmentação social é explicitada na divulgação dos imóveis, onde elementos de diferenciação e valores simbólicos, muitas vezes ligados à sua localização, permitem atingir novos patamares de preço.

A partir da pesquisa realizada, conclui-se que é a lógica mercadológica embutida nos produtos imobiliários – ironicamente ilustrada no quadrinho da Apresentação – que determina qual o espaço produzido e quem dele se apropria. O zoneamento e os parâmetros urbanísticos criam condicionantes ao uso dos edifícios (como a exigência de frentes comerciais) e limitam sua forma e escala (pelo coeficiente de aproveitamento e altura máxima). Esses instrumentos, no entanto, não mudam a estratégia de atuação do mercado, que se baseia em fatores como localização/distinção e inovação/padronização.

Nessa lógica, a produção imobiliária busca valorizar sempre e cada vez mais determinadas localizações e incorporar outras para expandir sua produção, segmentando e homogeneizando os espaços da cidade. A estratégia do setor passa pela inovação nos

lançamentos de alto padrão e sua reprodução adaptada para as demais faixas de renda, com os produtos habitacionais incorporando os novos “desejos de consumo”, o que limita escolhas e impõe padrões de comportamento.

No período de expansão econômica e da demanda, fez parte da estratégia do mercado imobiliário aumentar o porte dos produtos e dos terrenos onde eles se implantam, o que permitiu ganhos de escala ao setor, especialmente no caso dos Condomínios Clube e dos produtos de HSM. O grande porte dos empreendimentos, somado às estratégias de segurança que limitam acessos e interfaces com o espaço público, causaram a fragmentação do tecido urbano, pela desarticulação com o entorno, a dificuldade de circulação e alteração a escala da ocupação. Isso ocorreu especialmente em bairros mais afastados, incorporados à dinâmica imobiliária pela oferta de lotes de maior porte a preços acessíveis. Além de modificar o padrão da moradia, os novos produtos elevaram os preços praticados nessas regiões durante o *boom* do setor.

Na produção recente, os empreendimentos Compactos dialogam melhor com a cidade e o seu entorno. No entanto, são direcionados a um público alvo muito específico, onde não se enquadram as famílias de baixa renda, apesar de vários produtos se encaixarem no teto de financiamento do programa MCMV, pelas dimensões ultra reduzidas dos imóveis. Sua configuração e a diversidade e sofisticação das áreas comuns buscam atender a um público jovem, encarecendo o valor de comercialização de determinadas regiões, sobretudo as mais centrais e próximas ao transporte público. Vale destacar ainda que, no período de retração do setor, as grandes incorporadoras que permaneceram na cidade, assim como várias empresas locais, investiram em lançamentos para os segmentos Alto e Altíssimo Padrão, em que a diferenciação permite atingir valores elevados de venda mesmo com a crise econômica.

Importante ressaltar que elementos de segurança foram incorporados aos produtos realizados, tanto em regiões nobres como nos bairros periféricos, resultando em um espaço hostil para quem está do lado de fora dos empreendimentos, ou seja, no espaço público da cidade. Resulta desse padrão de ocupação um cenário urbano incoerente, onde a precarização do que está fora não incomoda (ou até valoriza) o que está dentro dos muros. Além disso, os empreendimentos não se relacionam com o local onde estão inseridos, sendo muito similares nos diferentes bairros ou mesmo em outras cidades do país. O modelo condominial, “voltado para dentro”, limita as possibilidades de apropriação do espaço e impõe novas regras para o morar. Ao negar a cidade, também contribui para a insegurança dos espaços públicos e a dependência do automóvel.

O impacto de viver em grandes condomínios, segregados por faixas de renda e desconectados da realidade urbana, não foi medido nessa pesquisa, mas é uma sugestão interessante para aprofundar a discussão exposta. De toda forma, pela revisão de literatura apresentada no Capítulo 1, percebe-se que a fragmentação do espaço urbano e a segregação socioespacial tendem a modificar não apenas a prática social cotidiana das pessoas, como também acirrar disparidades e fragilizar a coesão social. Em um país com desigualdades históricas como o Brasil, inclusive relacionadas à distribuição das propriedades fundiárias, o resultado desse processo é perverso e resulta em violência urbana, ou mesmo na dissolução do espaço urbano como considerado até agora, conforme citado por Pereira (2011), Lencioni (2014) e Tone (2015).

Apesar de essa pesquisa tratar da produção imobiliária apenas no município de Curitiba, entende-se que a dinâmica estudada se relaciona à metrópole e seus efeitos ultrapassam as fronteiras municipais. Especialmente no que tange à produção para o segmento econômico (HSM), os resultados identificados possivelmente se estendem aos municípios que fazem divisa com o polo metropolitano. Da mesma maneira, há uma relação entre espaço produzido pelo mercado formal e as outras formas de produção e apropriação do espaço urbano.

Durante a elaboração do trabalho, outros temas ou continuidades para a pesquisa foram vislumbrados: (i) investigar a adaptação dos moradores à vida nos grandes condomínios segmentados por renda; (ii) levantar possíveis expropriações financeiras nos produtos de HSM realizados em Curitiba; (iii) investigar o papel do arquiteto na produção da habitação via mercado, ressaltando que no cenário atual a “arquitetura” parece ter adquirido um valor simbólico para os edifícios de alto padrão; (iv) completar a análise elaborada para o restante da década, visualizando com maior clareza o comportamento do mercado no ciclo recessivo; (v) agregar no estudo os resultados do Censo Demográfico de 2021, de modo a verificar mudanças no perfil da população em algumas regiões ou bairros da cidade; e (vi) estudar a relação entre as estratégias de divulgação dos produtos imobiliários habitacionais e a construção de desejos e valores imateriais.

Essa pesquisa visa contribuir com o conhecimento no campo do planejamento urbano, a partir de uma melhor compreensão da dinâmica da produção capitalista do espaço urbano e do papel do Estado (e dos planejadores) nesse processo. Algumas sugestões foram levantadas a partir das reflexões trazidas pelo trabalho: (i) repensar a propriedade privada como meio principal de acesso à moradia, especialmente em programas habitacionais; (ii) propor instrumentos de recuperação da mais-valia fundiária obtida através de investimentos públicos;

(iii) rever critérios orientadores da legislação urbanística, especialmente os relacionados à densidade construtiva e densidade populacional (não são equivalentes), aos recuos frontais obrigatórios, à obrigatoriedade de vagas de garagem para habitação multifamiliar e ao porte máximo de empreendimentos monofuncionais (por dimensão do lote ou número de unidades); e (iv) definir parâmetros para a relação entre os espaços privados e os públicos, particularmente dos edifícios com a rua e as calçadas, espaço onde circulam (e eventualmente permanecem) os pedestres e usuários da cidade.

Entender certos processos em profundidade é um meio para enfrentá-los. O desejo maior, em uma realidade onde a produção do espaço urbano é uma das formas de acumulação capitalista, é que esta pesquisa traga reflexões sobre a possibilidade da construção coletiva de cidades mais justas e menos desiguais.



Fonte: GOSCINNY; UDERZO, 2014, p. 46-47.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, P. A regulação urbana e o regime urbano: a estrutura urbana, sua reprodutibilidade e o capital. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, n.15, p. 510-555, 1995.
- ABRAMO, Pedro. A cidade COM-FUSA: a mão inoxidável do mercado e a produção da estrutura urbana nas grandes metrópoles latino-americanas. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, [S.l.], v. 9, n. 2, p. 25, nov. 2007.
- ALAS, P. **O fenômeno dos supercondomínios**: verticalização na metrópole paulistana no início do século XXI. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Paisagem e Ambiente), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2013.
- AMBROSIO, E. **Setor Sul da OUC Linha Verde – de rodovia à Operação Urbana Consorciada**: uma análise morfológica. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano, Setor de Tecnologia), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2019.
- ARANTES, P. F. Forma, Valor e Renda na Arquitetura Contemporânea. **ARS**, ano 7, n.16, p. 85-108, 2010.
- ARANTES, O. Uma estratégia fatal. Em: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. **A cidade do pensamento único**: desmanchando consensos. Petrópolis, RJ: Vozes, 2013.
- ASCHER, F. **Os novos princípios do urbanismo**. São Paulo: Romano Guerra, 2010.
- ASSIS, Ana Paula. Das Tupperware Parties às cidades recipiente. **PISEAGRAMA**, Belo Horizonte, número 04, página 45 - 47, 2011.
- BALISKI, P. **Produção do espaço e periferização na metrópole**: uma análise a partir do mercado formal de moradia popular em Fazenda Rio Grande/PR. Tese (Doutorado em Geografia, Setor de Ciências da Terra), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2019.
- BASSUL, J. R. **Estatuto da Cidade**: Quem ganhou? Quem perdeu? Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade de Brasília (UnB), Brasília, 2004.
- BENEVOLO, L. **A História da Cidade**. 6ª ed. São Paulo: Perspectiva, 2015.
- BOTELHO, A. **O urbano em fragmentos**: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.
- BOURDIEU, P. Efeitos do Lugar. In: **A miséria do mundo**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997. p. 159-166.
- CALDEIRA, T. P. R. **Cidade de Muros**: crime, segregação e cidadania em São Paulo. 3ª ed. São Paulo: Editora 34, EdUSP, 2011.
- CARLOS, A. F. A. A reprodução do espaço urbano como momento da acumulação capitalista. In: _____ (Org.) **Crise Urbana**. São Paulo: Contexto, 2015. p. 25-35.
- CARLOS, A. F. A.; SOUZA, M. L.; SPOSITO, M. E. B. (Org.). **A produção do espaço urbano**: agentes e processos, escalas e desafios. São Paulo: Contexto, 2011. p. 9-19.

CASTRO, C. M. P.; SÍGOLO, L. M. **O recente ciclo de retração no setor imobiliário no Brasil**. XVIII Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional (Enanpur). Natal, 2019.

CERQUEIRA, E. D. V. As novas lógicas de fortificação residencial nas periferias metropolitanas de Belo Horizonte: quais impactos sobre a segregação social? **Urbe – Revista Brasileira de Gestão Urbana**, Curitiba, v. 7, n. 2, ago. 2015. p. 195-210.

COSTA, H. S. M.; MENDONÇA, J. G. Breve trajetória de ideias acerca da dinâmica imobiliária urbana. In: _____ (Org.). **Estado e capital imobiliário**: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: Ed. Arte, 2011.

DAL’LIN, V. C. C. **Produção de habitação de interesse social em Curitiba pelo programa Minha Casa Minha Vida entre 2009 e 2012**. Monografia (Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Setor de Tecnologia), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2013

DESCHAMPS, M. V. Região Metropolitana de Curitiba: estrutura social e organização social do território. In: FIRKOWSKI, O. L. C. F.; MOURA, R (Org.). **Curitiba**: transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrôpoles, 2014. p. 165-198

FERNANDES, F. A.; FIRKOWSKI, O. L. C. F. Verticalização e novos produtos imobiliários em Curitiba. In: FIRKOWSKI, O. L. C. F.; MOURA, R. (Org.). **Curitiba**: transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrôpoles, 2014. p. 273-299.

FERRARI DE LIMA, J. M. Bairro Concórdia em Belo Horizonte: uma discussão sobre o papel do Estado na dinâmica imobiliária. In: COSTA, H. S. M.; MENDONÇA, J. G. (Org.). **Estado e capital imobiliário**: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: Ed. Arte, 2011. p. 255-274.

FERREIRA, E. P. **O custo global de implantação do programa Minha Casa Minha Vida na metrópole de Curitiba**. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano, Setor de Tecnologia), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2019.

FIRKOWSKI, O. L. C. F.; MOURA, R. (Org.) **Curitiba**: transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrôpoles, 2014. p. 15-59.

FIX, M. Uma ponte para a especulação: a arte da renda na montagem de uma "cidade global". **Caderno CRH** (UFBA), v. 22, p. 41-64, 2009.

FONSECA, R. M. A cultura jurídica brasileira e a questão da codificação civil no século XIX. **Revista da Faculdade de Direito UFPR**, Curitiba, v. 44, n. 0, 2006, p.61-76.

GADENS, L. N. A dimensão urbanística de grandes projetos urbanos: análise da Operação Urbana Consorciada Linha Verde, Curitiba, Brasil. **X Seminário Internacional de Investigación en Urbanismo**, Barcelona-Córdoba, Junho 2018. Barcelona: DUOT, 2018.

GOSCINNY, R.; UDERZO, A. **O domínio dos deuses**. Rio de Janeiro: Record, 2014.

GOTTDIENER, M. Além de economia política marxista. A fórmula da trindade e a análise do espaço. In: **A produção social do espaço urbano**. São Paulo: Edusp, 1997. p. 159-194.

HARVEY, D. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, D. O direito à cidade. **Lutas Sociais**, São Paulo, n. 29, p. 73-89, 2012.

HOYLER, T. Produção habitacional via mercado: quem produz, como e onde? **Novos Estudos CEBRAP**, vol. 104, p. 139-157, março 2016.

INSTITUTO DE ARQUITETURA E URBANISMO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (IAU/USP). Desenvolvimento de procedimentos metodológicos para avaliação das dimensões relativas ao processo, produto e impactos do Programa Minha Casa Minha Vida e do eixo de Urbanização de Assentamentos Precários do Programa de Aceleração do Crescimento. Disponível em: <https://www.iau.usp.br/pesquisa/grupos/arquitec/PMCMV/index.html>. Acesso em 28/02/2020.

INSTITUTO PARANAENSE DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO E CONDOMINIAL (INPESPAR). **Informativo Mercado Imobiliário em Números**. nº 85 (fev./2010); nº 144 (jan./2015); nº 192 (jan./2019).

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Atlas da vulnerabilidade social nas regiões metropolitanas brasileiras**. Editores: Marco Aurélio Costa, Bárbara Oliveira Marguti. Brasília: IPEA, 2015.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Texto para discussão 2535: **Desigualdades socioespaciais de acesso a oportunidades nas cidades brasileiras**. Autores: PEREIRA, R. H. M.; BRAGA, C. K. V.; SERRA, B.; NADALIN, V. G. Brasília: Rio de Janeiro: IPEA, 2020.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA (IPPUC). PREFEITURA MUNICIPAL DE CURITIBA (PMC). **Projeto de Lei do Plano Diretor**. Lei 72/1966. Disponível em: https://ippuc.org.br/visualizar.php?doc=http://admsite2013.ippuc.org.br/arquivos/ltdocumento s/D12/D12_004_BR.pdf

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA (IPPUC). PREFEITURA MUNICIPAL DE CURITIBA (PMC). **Perfil da Produção Imobiliária Formal em Curitiba (2000 a 2016)**. Curitiba, 2018.

JACOBS, J. **Morte e vida de grandes cidades**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

KOWARICK, L. **A espoliação urbana**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

KOWARICK, L. O Preço do Progresso: crescimento econômico, pauperização e espoliação urbana. In: MOISÉS, J. A. et al. **Cidade, Povo e Poder**. Coleção CEDEC/PAZ E TERRA, Vol. 5. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

LENCIONI, S. Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. **EURE**, v. 40, n. 120, p. 29-47, 2014.

LIMA, P. N. **Habitação vertical privada e o mercado imobiliário em São Paulo**: dois períodos, dois casos dissidentes Formaespço e Idea!Zarvos. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Projeto de Arquitetura), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

MACIEL, C. A. Arquitetura, indústria da construção e mercado imobiliário. Ou a arte de construir cidades insustentáveis. *Arquitextos*, **Vitruvius**, São Paulo, ano 14, n. 163.00, dez. 2013. <<https://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/14.163/4986>>

MARICATO, E. Autoconstrução, a arquitetura possível. In: _____ (Org.). **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. São Paulo: Alfa-Ômega, 1979.

MARICATO, E. As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias. Em: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2013.

MARICATO, E. **O impasse da política urbana no Brasil**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2014.

MARQUES, E. De volta aos capitais para melhor entender as políticas urbanas. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, n. 105, jul. 2016. p. 14-33.

MENDONÇA, J. G.; COSTA, H. S. M. Dinâmica imobiliária e a formação de um “obscuro objeto de desejo”: localização residencial e representação simbólica. In: COSTA, H. S. M.; MENDONÇA, J. G. (Org.). **Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro**. Belo Horizonte: Ed. Arte, 2011.

MIOTO, B.; CASTRO, C. M. P.; SÍGOLO, L. M. Expansão e desaceleração do mercado privado formal de moradia a partir dos anos 2000 na Região Metropolitana de São Paulo. **Cadernos Metrópole**, São Paulo, v. 21, n. 44, abr. 2019. p. 253-280.

MONTES RUIZ, A. P.; DURÁN SEGURA, L. A. Imágenes publicitarias y mercados inmobiliarios: propuesta para el estudio del urbanismo neoliberal. **URBS. Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales**, 8(2), 27-38, 2018.

NASCIMENTO NETO, P. A dimensão esquecida da política habitacional: reflexões a partir do caso da Área Metropolitana de Curitiba (PR). **Cadernos Metrópole**, São Paulo, v. 22, n. 47, abr. 2020. p. 215-246.

NETTO, Vinicius M. O efeito da arquitetura: Impactos sociais, econômicos e ambientais de diferentes configurações de quarteirão. *Arquitextos*, **Vitruvius**, São Paulo, ano 07, n. 079.07, dez. 2006. <<https://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/07.079/290>>

PEPONIS, J. Espaço, cultura e desenho urbano. **Arquitetura e Urbanismo**, São Paulo, v. 41, p. 78-83, abril/maio 1992.

PEREIRA, G.; SILVA, M. N. Mercado imobiliário e estruturação do espaço na Região Metropolitana de Curitiba. **Cadernos Metrópole**, [S. l.], n. 18, fev. 2012. p. 77-93.

PEREIRA, G.; SILVA, J. M. A rede que se espalha: Programa Minha Casa Minha Vida e acessibilidade urbana. In: FIRKOWSKI, O. L. C. F.; MOURA, R. (Org.). **Curitiba: transformações na ordem urbana**. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrópoles, 2014. p. 255-272.

PEREIRA, P. C. X. Agentes Imobiliários e Reestruturação: interesses e conflitos na construção da cidade contemporânea. In: _____ (Org.). **Negócios Imobiliários e Transformações Sócio-Territoriais em Cidades da América Latina**. São Paulo: FAUUSP, 2011. p. 23-31,

PEREIRA, P. C. X. Para uma discussão sobre o valor e o preço na produção imobiliária. In: _____ (Org.). **Imediato, global e total na produção do espaço**: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI. São Paulo: FAUUSP, 2018. p. 55-78.

PILOTTO, A. S. **Área metropolitana de Curitiba**: um estudo a partir do espaço intra-urbano. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Planejamento Urbano e Regional), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

PIRES, M. C. S. Mercado Imobiliário e a expansão urbana pós-1990 na Região Metropolitana de Campinas. In: COSTA, H. S. M.; MENDONÇA, J. G. (Org.). **Estado e capital imobiliário**: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: Ed. Arte, 2011. p. 107-130.

POLUCHA, R. S. **Ecoville**: construindo uma cidade para poucos. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Habitat), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CURITIBA (PMC). **Zoneamento e Uso do Solo**. Vol. 1 – Lei nº 9.800. Leis Complementares da Legislação de Uso do Solo. Vol. 2 – Uso e Ocupação do Solo. Leis e Decretos Complementares. 2007.

RIBEIRO, A. C. T. A força do passado: nem tudo que é sólido desmancha no ar. In: FELDMAN, S.; FERNANDES, A. (Org.). **O urbano e o regional no Brasil contemporâneo**: mutações, tensões, desafios. Salvador: EDUFBA, 2007.

RIBEIRO, L. C. Q. Espaço Urbano, Mercado de Terras e Produção da Habitação. In: SILVA, L. A. M. (Org.). **Solo Urbano: Tópicos sobre o uso da terra**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982. p.29-47

RIBEIRO, L.C.Q. As metrópoles no atual padrão rentista do capitalismo. In: **XVIII Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional**, Natal, 2019

ROLNIK, R. **Guerras dos lugares**: a colonização da terra na era das finanças. São Paulo: Boitempo, 2015.

ROYER, L. de O. O FGTS e o mercado de títulos de base imobiliária: relações e tendências. **Cadernos Metrôpole**, v. 18, p. 33-52, 2016.

RUFINO, M. B. C. **Incorporação da metrópole**: centralização do capital no imobiliário e nova produção de espaço em Fortaleza. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Habitat), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2012.

_____. Reestruturação do setor imobiliário e mudanças no padrão espacial de reprodução do capital: a produção imobiliária como elemento central na reconfiguração das cidades brasileiras. In: XV Encontro da ANPUR, ENANPUR, 2013, Recife. **Anais do XV Encontro da ANPUR**, ENANPUR, 2013.

_____. Transformação da periferia e novas formas de desigualdades nas metrópoles brasileiras: um olhar sobre as mudanças na produção habitacional. **Cadernos Metrôpole** (PUCSP), v. I, p. 217, 2016.

_____. A produção imobiliária como chave de interpretação da produção do espaço: considerações sobre a forma incorporação e o processo de metropolização. In: PEREIRA, P. C. X. (Org.). **Produção imobiliária e reconfiguração da cidade contemporânea**. São Paulo: FAUUSP, 2017. p. 101-117

SÁNCHEZ, F. A Reinvenção das Cidades na Virada de Século: agentes, estratégias e escalas de ação política. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, nº16, p.31-49, jun. 2001.

SANTOS, M. **Por uma economia política da cidade**: o caso de São Paulo. São Paulo: EdUSP, 2012.

SHIMBO, L. Z. **Habitação social, habitação de mercado**: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro. Tese (Doutorado – Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração em Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo), Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

SHIMBO, L. Z. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, n. 105, jul. 2016. p. 119-133.

SÍGOLO, L. M. **O boom imobiliário na metrópole paulistana**: o avanço do mercado formal sobre a periferia e a nova cartografia da segregação socioespacial. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Habitat), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2014.

SILVA, A. L.; CARVALHO, M. S. O surgimento do *Ecoville* e a dinâmica imobiliária dos edifícios residenciais de alto padrão. **Terr@ Plural**, Dossiê Temático SIMPGEO 2012, v.7, n.2, jul./dez. 2013. p. 323-338

SILVA, M. N. Produção dos espaços informais de moradia e tendências de organização socioespacial do território na metrópole de Curitiba. In: FIRKOWSKI, O. L. C. F.; MOURA, R. (Org.). **Curitiba**: transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrópoles, 2014. p. 226-254.

SILVA, R.A. **Subúrbio S/A**: reestruturação imobiliária e reconfiguração do espaço urbano carioca sob domínio do capital financeiro no século XXI. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2019.

SINDUSCON-PR. **Informativo Sinduscon**. Edição Indicadores Econômicos, n. 148, ago. 2018.

SMOLKA, M. O. Para uma reflexão sobre o processo de estruturação interna das cidades brasileiras: o caso do Rio de Janeiro. **Espaço e Debates**, Ano VII, Vol. I, n. 21. São Paulo, 1987. p.39-50

SOJA, E. The city and spatial justice. **Justice Spatiale/ Spatial Justice**, University of California, L.A., nº 01, septembre/ september 2009. <<http://www.jssj.org>>

TONE, B. B. **Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Habitat), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

TONE, B. B. **São Paulo, século XXI: valorização imobiliária e dissolução urbana**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Habitat), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2015.

TONE, B. B. **Valorização imobiliária como produção de desigualdade social: exploração e espoliação**. In: PEREIRA, P. C. X. (Org.). *Produção imobiliária e reconfiguração da cidade contemporânea*. São Paulo: FAUUSP, 2017.

VARGAS, H. C. O fator localização revisitado. In: ARAUJO, C. P.; VARGAS, H. C. (Org.). **Arquitetura e Mercado Imobiliário**. Barueri, SP: Manole, 2014. p. 35-51.

VASCO, K. M. C. M. **O programa Minha Casa Minha Vida como ferramenta para intervenção nas favelas de Curitiba: o caso da Vila Santos Andrade**. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano, Setor de Tecnologia), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2018.

VIANNA, F. B. **Estudo e evolução do projeto de plantas de apartamentos de Curitiba: 1943-2004**. 383 p. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Área de Concentração: Projeto de Arquitetura) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

VILLAÇA, F. **Espaço intra-urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel: FAPESP: Lincoln Institute, 2001.

VILLAÇA, F. Efeitos do Espaço sobre o Social na Metrópole Brasileira, In SOUZA, M. A. (Org.). **Metrópole e Globalização**. São Paulo: CEDESP, 1999. p. 221 a 236.

VOLOCHKO, D. **A produção do espaço urbano e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo**. São Paulo: FFLCH, 2008.

VOLOCHKO, D. **Novos Espaços e Cotidiano Desigual nas Periferias da Metrópole**. Tese (Doutorado), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

WOLKMER, A. C. **História do direito no Brasil**. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

PALESTRAS

GONÇALVES, M. **Real State Summit UFPR**. Curitiba, Paraná, 25 set. 2019. Palestra.

MANENTI, L. **Real State Summit UFPR**. Curitiba, Paraná, 25 set. 2019. Palestra.

PERIÓDICOS EM PAPEL

Jornal Gazeta do Povo (meses de janeiro e fevereiro de 2014)

Revista Exame (edição 1202, 05/02/2020)

Revista Imóvel Magazine (exemplares dos anos 2010 a 2018)

SITES

<https://arbocabral.com.br>

<https://braziljournal.com>

<https://dsenho.com.br>

<https://economia.estadao.com.br>

<https://economia.uol.com.br>

<https://equilibrio.eng.br/>

<https://exame.abril.com.br>

<https://fusesaquisicoes.blogspot.com>

<https://g1.globo.com>

<http://ippuc.org.br>

<http://ivs.ipea.gov.br>

<https://naplantacuritiba.com.br>

<http://palazzolumini.com.br>

<https://pt.slideshare.net>

<https://pt-br.facebook.com>

<https://quantocustaviajar.com>

<http://thaengenharia.com.br>

<https://tour.mrv.com.br>

<https://valor.globo.com>

<https://veja.abril.com.br>

<https://123i.uol.com.br>

<https://www.bandab.com.br>

<https://www.basesul.com.br>

<https://www.bcb.gov.br>

<https://www.bemparana.com.br>

<http://www.casaalta.com.br>

<https://www.cimentoitambe.com.br>
<http://www.citta.eng.br/>
<http://www.cohabct.com.br>
<https://www.curitiba.pr.gov.br>
<https://www.cyrela.com.br>
<http://www.damiani.eng.br>
<http://www.dborcath.com.br>
<https://www.folha.uol.com.br>
<https://www.galeriadaarquitetura.com.br>
<https://www.gazetadopovo.com.br>
<http://www.grupozgn.com.br>
<http://www.icaroag7.com.br>
<https://www.imovelmagazine.com.br>
<https://www.imovelweb.com.br/>
<https://www.invescon.com.br>
<https://www.istoedinheiro.com.br>
<http://www.mdgp.com.br>
<https://www.mgaconstrutora.com.br>
<https://www.mrventrega.com.br>
<https://www.plaenge.com.br>
<https://www.plural.jor.br>
<http://www.premiomasterimobiliario.com.br>
<http://www.revistaqualimovel.com.br>
<http://www.secovipr.com.br>
<https://www.seudinheiro.com>
<https://www.sindusconmt.org.br>
<https://www.sinduscon-nortepr.com.br>
<https://www.tecnisa.com.br>
<https://www.tribunapr.com.br>
<https://www.up.edu.br>

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

Esse apêndice detalha a metodologia utilizada para a definição da base de dados considerada na pesquisa, ou seja, a relação de empreendimentos de habitação multifamiliar concluídos no período 2010-2018 em Curitiba. A principal fonte de dados foram os relatórios mensais sobre os Certificados de Vistoria de Conclusão de Obra (CVCO) emitidos pela Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU).

Inicialmente, foram separados os CVCOs de todas as edificações destinadas à habitação multifamiliar¹⁶⁰ concluídas entre 2010 e 2018, conforme informado nos relatórios. O decreto 212/2007, da Prefeitura Municipal de Curitiba, e a portaria 80/2013, da SMU, limitam a **habitação coletiva** a dois blocos por lote, e definem como **conjunto habitacional de edifícios de apartamentos** o uso composto por “mais de dois edifícios de apartamentos implantados em um mesmo terreno” (PMC, 2007). Dessa forma, foram selecionados os CVCOs emitidos para esses dois usos, que correspondem à habitação multifamiliar vertical pesquisada.

Dessa primeira seleção, foram mantidos apenas os CVCOs com finalidade de **construção**, sendo descartados os que tinham finalidade de: ampliação; aprovação de projeto; reforma; reforma e ampliação; e reforma simplificada. Também foram excluídos os alvarás com subusos que não se referiam à **edificação principal**, e se destinavam à construção de espaços como: áreas de uso comum; áreas de uso comum cobertas; bloco de garagens; estacionamento residencial coberto; guarita; portal de acesso; e recreação coberta. Por fim, foram eliminados os alvarás que se referiam à(s) vistoria(s) parcial(is), sendo mantidos apenas os alvarás referentes à **vistoria total** ou **final**. Essa segunda seleção resultou em 1.383 empreendimentos, que somavam 74.618 unidades habitacionais concluídas entre 2010 e 2018 em Curitiba.

Desse total, foram desconsideradas todas as edificações com até 3 pavimentos, pois elas somam um percentual muito baixo do total de unidades habitacionais produzidas por ano, com pouca relevância para a investigação pretendida. Apesar de corresponderem a 19% das construções do período, representam apenas 3% do total de unidades produzidas entre 2010 e 2018 (tabela 14). Pelas suas características, como baixo número de unidades habitacionais por edifício (média inferior à 10 UH) e baixo número de pavimentos, esses empreendimentos refletem uma produção “caseira” ou “menos industrializada” da habitação.

¹⁶⁰ Conforme o decreto municipal 183/2000 (PMC, 2007), o uso relativo à “edificação que comporta mais de duas unidades residenciais autônomas, agrupadas verticalmente, com áreas de circulação interna comuns” é denominado “habitação coletiva”. No entanto, na pesquisa foi adotado o termo “habitação multifamiliar”, considerado mais adequado ao uso a que se refere.

Tabela 14 – Empreendimentos de habitação multifamiliar em Curitiba no período 2010-2018, com especificação das edificações até 3 pavimentos

Ano	Total Empreend.	Total UH	Empreendimentos com até 3 pavimentos			
			Empreend.	%	UH	%
2010	108	4.342	15	14%	167	4%
2011	142	7.734	33	23%	289	4%
2012	153	8.440	32	21%	263	3%
2013	202	13.982	42	21%	413	3%
2014	195	12.731	28	14%	282	2%
2015	185	10.163	34	18%	268	3%
2016	152	7.543	31	20%	352	5%
2017	131	5.838	24	18%	223	4%
2018	115	3.845	27	23%	207	5%
Total	1.383	74.618	266	19%	2.464	3%
			média UH/emprend.		9,26	

Fonte: PMC/SMU, CVCOs, organizado pela autora (2020).

Também foram excluídos da base de dados da pesquisa os empreendimentos referentes à Faixa 1 do Programa Minha Casa Minha Vida, elencados na tabela 15. Essa decisão se deve ao fato de as unidades produzidas para esse perfil de renda não serem comercializadas pelas construtoras e/ou incorporadoras, como nas outras faixas do programa. Portanto, essa produção não segue a mesma lógica mercadológica dos demais produtos estudados. Ressalta-se que alguns dos empreendimentos da Faixa 1 do MCMV não tiveram seus CVCOs finais identificados nos relatórios emitidos pela SMU/PMC, e, portanto, já não estavam incluídos entre os dados pesquisados.

Tabela 15 – Empreendimentos verticais do MCMV Faixa 1 em Curitiba no período 2010-2018 (continua)

Empreendimentos Faixa 1 MCMV Curitiba (site CAIXA)				Informações Complementares			
Ano Contrato	Nome Empreendimento	Unidades	Faixa	Tipologia (CAIXA)	Indicação Fiscal (COHAB)	CVCO correspondente (pesquisa da autora)	
2009	RESIDENCIAL SANTA MONICA	48	Faixa 1	APARTAMENTO	82.645.018	2010	ok
	RESIDENCIAL SAO FRANCISCO	48	Faixa 1	APARTAMENTO	82.559.036	2010	ok
	RESIDENCIAL CAIOBA	112	Faixa 1	APARTAMENTO	82.635.023	2011	ok
	RESIDENCIAL VILA MARIANA	224	Faixa 1	APARTAMENTO	85.468.026	2011	ok
	CONJUNTO PARQUE IGUACU I	416	Faixa 1	APARTAMENTO	84.313.060		não encontrado
	CONJUNTO PARQUE IGUACU II	352	Faixa 1	APARTAMENTO	84.313.061		não encontrado
2010	CONJUNTO RESIDENCIAL NOVO BAIRRO IV-PAC	112	Faixa 1		84.278.198	2013	ok
	RESIDENCIAL BURITI	96	Faixa 1	APARTAMENTO	84.278.196		não encontrado

Tabela 15 – Empreendimentos verticais do MCMV Faixa 1 em Curitiba no período 2010-2018 (conclusão)

Empreendimentos Faixa 1 MCMV Curitiba (site CAIXA)				Informações Complementares			
Ano Contrato	Nome Empreendimento	Unidades	Faixa	Tipologia (CAIXA)	Indicação Fiscal (COHAB)	CVCO correspondente (pesquisa da autora)	
2011	RESIDENCIAL AROEIRA IV	96	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.005
	RESIDENCIAL AROEIRA V	48	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.006
	RESIDENCIAL AROEIRA VI	144	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.008
	RESIDENCIAL IMBUÍ I	64	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.014
	RESIDENCIAL IMBUÍ II	80	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.015
	RESIDENCIAL IMBUÍ III	112	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.016
	RESIDENCIAL IMBUÍ IV	224	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.018
	RESIDENCIAL IMBUÍ V	80	Faixa 1	APARTAMENTO	96.154.001	2014	96.154.012
2013	RESIDENCIAL ESPERANCA	80	Faixa 1	APARTAMENTO	62.138.021	2016	ok
	RESIDENCIAL THEO ATERINO	240	Faixa 1	APARTAMENTO	89.043.042		não entregue

Fonte: Relação disponível no site da Caixa, posição em 31/03/2018. Informações complementares: Caixa, COHAB-CT e PMC/SMU. Organizado pela autora (2020).

Na sequência, foram desconsiderados os dados inconsistentes, ou seja, edificações com CVCO de habitação multifamiliar, mas com número total de unidades habitacionais entre 0 e 3 (considerou-se que um edifício de 4 pavimentos deveria ter pelo menos uma habitação por andar, ou seja, 4 UH). Inicialmente foram encontradas 34 ocorrências desse tipo, mas esses empreendimentos tiveram seus dados conferidos através de consulta às respectivas guias amarelas, sendo o total de unidades corrigido em 25 casos. Os projetos que tiveram o número de habitações retificado estão listados na tabela 16. Ressalta-se que dos empreendimentos com total de unidades revisado, apenas o Residencial Colinas do Sul, da construtora Conceito e Moradia, pertence ao programa MCMV (Faixa 2).

Ainda na etapa de verificação de inconsistências, foram excluídos também dois CVCOs com dados discrepantes, que não se referiam a edificações com o perfil da pesquisa. Esses casos correspondem às indicações fiscais nº 22.023.001, referente à Igreja Universal do Reino de Deus, aprovada como habitação coletiva (com 15 UR), talvez por conta de algum alojamento; e nº 32.029.040, referente a um edifício concluído em 1983 (conforme informação da guia amarela), cujo CVCO, provavelmente referente a uma reforma, foi cadastrado de forma equivocada.

Tabela 16 – Empreendimentos com total de unidades retificado após consulta à guia amarela

Informações CVCOs						Informações Pesquisa			
Ano	Indicação Fiscal	Uds Resid	Uds não Resid	Uso Alvará	Blocos	Construtora / Incorporadora	Fracao Adquirida	Nome Empreend	MCMV
2010	23011025	38	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	SAN REMO	209,99	Grand Palais	
2010	41076037	23	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		149,26		
2011	32008015	5	1	HABITAÇÃO COLETIVA	1		248,73		
2011	74109009	6	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		140,64		
2011	76012025	31	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		89,72		
2012	63072377	21	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	HRC	129,37		
2012	74087001	17	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		54,49		
2012	13061036	95	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	SCHABATURA	81,31	Dubai	
2012	84153002	16	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		129,19		
2012	13063016	10	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	NATIONAL	111,71		
2013	76080008	10	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	ION	107,93		
2013	81565007	12	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		69,25		
2013	84140023	24	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		81,58		
2014	29143015	70	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2		102,94	Residencial Posiville 1	
2014	83423022	48	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2	HRC	95,92	Ilha de Creta	
2014	61064020	9	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	HAS	141,64		
2014	85009006	12	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		69,62		
2015	32003085	117	1	HABITAÇÃO COLETIVA	2	VCG	81,87	Weekend Up Residences	
2015	14086013	23	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2	PORTO CAMARGO	169,83	Renoir	
2015	76065024	119	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2	VINCERE	134,45	Refuge Parque Baccheri	
2015	83228026	15	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		114,87		
2016	25002045	42	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	CENTRAL	130,38	Gendai Residences	
2016	25032035	6	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1		111,74		
2017	88226210	56	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2		101,41	Residencial Harmonia	
2018	81364129	60	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2	CONCEITO & MORADIA	80,42	Colinas do Sul	sim

Fonte: A autora (2020), a partir dos dados da PMC/SMU (CVCOs e guias amarelas) e pesquisas em periódicos/internet.

Por fim, ao longo da pesquisa para identificar as empresas responsáveis e as principais características dos produtos imobiliários, foram encontrados 23 empreendimentos habitacionais multifamiliares cujos CVCOs finais não constavam dos relatórios da SMU/PMC. Nessa situação estavam alguns empreendimentos pertencentes ao programa MCMV, faixas 2 e 3. Para alguns desses projetos foram encontrados, nos relatórios da SMU, os CVCOs de vistoria parcial. Porém, em alguns casos, não foi encontrado nenhum CVCO nos relatórios disponíveis.

Para confirmar sua realização e incluí-los na pesquisa, esses empreendimentos foram visualizados no programa *Google Earth*, função *Street View*. Ainda, o lote onde ocorreu a construção teve sua indicação fiscal localizada no mapa cadastral da PMC¹⁶¹, onde foi obtida sua guia amarela. Após essas análises, foram incluídos na pesquisa os edifícios prontos e registrados nas respectivas guias amarelas. A relação desses empreendimentos está apresentada na tabela 17.

Já a identificação dos projetos pertencentes ao programa MCMV foi feita a partir de informações oficiais obtidas com a Caixa, a Cohab-CT e o Ministério do Desenvolvimento Regional (MDR)¹⁶². Para a pesquisa foram considerados apenas os empreendimentos das faixas 2 e 3 do programa¹⁶³ que ofertavam a tipologia “apartamento”. Esses projetos estão relacionados na tabela 18. Conforme mencionado, alguns empreendimentos concluídos pelo MCMV não tiveram seu CVCO final localizado nos relatórios da SMU, mas foram incluídos na pesquisa. Já os projetos com contrato de financiamento recente, não concluídos dentro do intervalo temporal considerado, foram desconsiderados para a pesquisa. Ambos os casos estão indicados no campo “observação” da tabela.

¹⁶¹ Busca feita através do endereço eletrônico <http://ippuc.org.br/mapasinterativos/localizador/default.html>

¹⁶² O MDR absorveu as funções do Ministério das Cidades, extinto em 2019, e até então gestor do programa MCMV.

¹⁶³ O único projeto identificado na faixa 1,5 em Curitiba foi contratado 2018 e não estava concluído até o final do ano, final do intervalo considerado na pesquisa.

Tabela 17 – Empreendimentos sem CVCO final nos relatórios da SMU/PMC incluídos na pesquisa

Informações CVCOs						Informações Pesquisa				
Ano	Indicação Fiscal	Uds Resid	Uds não Resid	Uso Alvará	Blocos	Construtora / Incorporadora	Fracao Adquirida	Nome Empreend	MCMV	Obs CVCO
2011	29065179	227	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	4	CYRELA/ MDGP	86,93	Ventura Ecoville		parcial
2011	29072048	108	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	4	EQUILIBRIO	159,91	Amarone		parcial
2011	86335015	96			6	TROCOM	50,66	Residencial Serra Azul	sim	não
2011	41133022	44	0		2	TM3	123,47	Giardino		não
2011	24006030	46	0		2	DAMINANI	105,60	Paseo de Gracia		não
2012	15012031	228	10	HABITAÇÃO COLETIVA	1	REITZFELD	128,88	Monde Champagnat		parcial
2012	84278191	224			14	CITTA	52,61	Residencial Araça	sim	não
2012	11132070	305	173	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	3	INVESPAK	52,36	Le Parc		parcial
2013	83511022	344	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	7	MRV	55,03	Spazio Carmentere	sim	parcial
2013	92112101	282	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	16	CASAALTA	50,70	Palma de Ouro II	sim	parcial
2014	29065196	744	4	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	6	GAFISA/ PDG	158,62	Parque Ecoville		parcial
2014	63072380	380	0		7	BROOKFIELD	109,08	Update		não
2014	78111031	657	0		8	PDG	81,12	Village Paraná		não
2014	17021297	216	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	4	EQUILIBRIO	145,04	Bonarda		parcial
2014	98091035	62			2	BRUMER	96,45	Residencial Bela Vista	sim	não
2015	29070261	30	7	HABITAÇÃO COLETIVA	1	SAN REMO	1.393,03	Palazzo Lumini		parcial
2016	12072037	204			1	DAMINANI	76,68	Living Smart	sim	não
2017	29066104	163	0	HABITAÇÃO COLETIVA	1	VANGUARD HOME	125,76	Vermont		áreas comuns
2017	19148091	177		CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	4	VISTACORP	122,39	Woodland Barigui		parcial
2018	89161074	304	0	CJTO HABIT EDIFÍCIOS DE APARTAMENTOS	19	ANDRADE RIBEIRO	69,35	Villagio Bergamo	sim	parcial
2018	94076071	62	0	HABITAÇÃO COLETIVA	2		90,21	Flor de Liz	sim	parcial
2018	63027028	108			1	TNR	59,22	Residencial Athenas	sim	não
2018	83277007	14	0		1	KARVANIS	128,46	Ilha de Corfu		não

Fonte: A autora (2020), a partir dos dados da PMC/SMU (CVCOs e guias amarelas) e pesquisas em periódicos/internet.

Tabela 18 – Empreendimentos verticais do Programa MCMV Faixas 1,5, 2 e 3 em Curitiba (continua)

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL						COHAB		PESQUISA CVCOS	
Ano Contrat	Faixa	UH Contrat	UH Concluid	Nome do Empreendimento	Construtora	Tipo	Indicação Fiscal	Indicação Fiscal	Obs
2009	Faixa 2	64	64	LIVERPOOL RESIDENCIAL	FMM			81.401.304	
		112	112	MORADAS DO CAMPO MOD III	SIAL			67.022.066	320 UR
		80	80	RESID ARAUCARIA	CONCRETO	aptos	69.130.033	69.130.033	
		288	288	RESID CERRO AZUL	SIAL	aptos	89.410.042	89.041.042	
		192	192	RESID FLORESTA STA CANDIDA	RESAT	aptos	96.096.019	96.096.019	
		288	288	RESID ILHA DO MEL	SIAL	aptos	89.041.041	89.041.041	
		216	216	RESID ILHA DOS PINHEIROS	COBEC	aptos	92.112.095	92.112.096	
		32	32	RESID RIO NEGRO	CONCRETO			69.130.012	
		240	240	VILLAGGIO TRIESTE	ANDRADE RIBEIRO			96.090.009	
	Faixa 3	83	83	VILLA PONTONI II	VILA PONTONI II			85.070.002	84 UR
		120	120	SPAZIO CASTEL DI BETTEGA	MRV			63.072.029	592 UR
		96	96	SPAZIO CABERNET	MRV			96.080.085	112 UR
		76	76	SPAZIO CANTO DOLCE	MRV			83.173.019	176 UR
		31	31	SPAZIO COSMOPOLITAN	MRV			83.016.029	172 UR
2010	Faixa 2	64	64	EDIFICIO SESSIMBRA	TNR DO BRASIL			63.033.023	
		80	80	BOULEVARD DAS PALMEIRAS	AZUL			87.231.027	outra construtora
		64	64	RESID AMENDOEIRAS	JOAMA			87.323.024	
		160	160	RESID ANTONINA	FMM	aptos	69.006.054	69.006.054	
		224	224	RESID ARACA	CITTA	aptos	84.278.191	84.278.191	não SMU
		112	112	RESID IPE MODULO I	FMM	aptos	84.278.192	84.278.192	416 UR
		112	112	RESID IPE MODULO II	FMM	aptos	84.278.192	84.278.192	416 UR
		116	116	RESID MANDIC II	AM5			81.364.083	
		48	48	RESID MORRETES	FMM	aptos	69.006.006	69.006.053	
		278	278	RESID PALMA DE OURO I	CASALTA	aptos	92.112.101	92.112.103	
		282	282	RESID PALMA DE OURO II	CASALTA	aptos	92.112.103	92.112.101	
	Faixa 3	96	96	RESID SERRA AZUL	TROCOM	aptos	86.335.015	86.335.015	não SMU
		212	212	SPAZIO COMPOSTELA	MRV			82.233.021	236 UR
		344	344	SPAZIO CARMENERE	MRV			83.511.022	
		280	280	SPAZIO CATENA	MRV			83.511.108	
		344	344	SPAZIO CHARDONNAY	MRV			83.511.024	
		40	40	SPAZIO CHIANTI	MRV			83.511.109	
		92	92	EDIFICIO CANMORE	TNR DO BRASIL			63.072.159	
		2	2	ORBIT	GAFISA			21.017.045	185 UR
		16	16	RESID BELA VISTA	BRUMER			98.091.035	não SMU
		80	80	BOULEVARD DAS PALMEIRAS II	AZUL			87.231.026	outra construtora
2011	Faixa 2	128	128	RESID PATO BRANCO	PAT			89.062.005	
		272	272	VILLAGGIO RAVENNA	ANDRADE RIBEIRO			83.534.012	
		176	176	VEREDAS DO BOSQUE	VILLARE			98.062.059	
		256	256	CIDADE DE PAVIA	TROCOM	aptos	87.353.102	87.353.102	
		336	336	CONJUNTO NOVO BAIRRO V	AM5	aptos	84.278.199	84.278.199	
		96	96	RESID IPE MODULO III	FMM	aptos	84.278.192	84.278.192	416 UR
		96	96	RESID IPE MODULO IV	FMM	aptos	84.278.192	84.278.192	416 UR
		142	142	SPAZIO CONCORD	MRV			83.511.057	
		416	416	VILLAGGIO GENOVA	ANDRADE RIBEIRO			67.026.026	

Tabela 18 – Empreendimentos verticais do Programa MCMV Faixas 1,5, 2 e 3 em Curitiba (continuação)

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL						COHAB		PESQUISA CVCOS	
Ano Contrat	Faixa	UH Contrat	UH Concluid	Nome do Empreendimento	Construtora	Tipo	Indicação Fiscal	Indicação Fiscal	Obs
2011	Faixa 3	168	168	AQUARELA CONDOMINIO	BAUCON			85.468.019	
		44	44	BELLE CHATEAU RESIDENCIAL	CASALTA			83.460.027	
		170	170	BELLA VITA LUNA	PDG-LN 7 INCORP			49.074.059	184 UR
		16	16	MALBEC EDIFICIO	SENH - SERVI			43.089.004	23 UR
		103	103	MONDRIAN HOME STUDIO	FONTANIVE			54.016.016	122 UR
		168	168	PARQUE CONTINENTAL	MRV			83.508.003	
		80	80	SPAZIO CASTELLI	MRV			85.377.021	
		80	80	SPAZIO CELEBRITTA	MRV			85.378.018	
		88	88	SPAZIO CHARLOTTE	MRV			85.377.022	
		192	192	SPAZIO CHEVALIER	MRV			47.033.014	
		128	128	SPAZIO CRIARE	MRV			96.080.088	
		64	64	VALENCIA RESIDENCIAL	JOAMA			88.236.035	
		60	60	VERNAZZA EDIFICIO	TNR DO BRASIL			63.041.046	
2012	Faixa 2	144	144	CIDADE DE BRONI MOD I	DORIA	aptos	87.353.100	87.353.100	512 UR
		176	176	CIDADE DE BRONI MOD II	DORIA	aptos	87.353.100	87.353.100	512 UR
		192	192	CIDADE DE BRONI MOD III	DORIA	aptos	87.353.100	87.353.100	512 UR
		208	208	CIDADE DE NOVARA	TROCOM			87.353.096	
		419	419	CIDADE DE PADOVA	TROCOM			87.353.103	
		70	70	MORADAS DO SITIO	DORIA - AW			81.837.029	
		144	144	PAINEIRAS RESIDENCIAL	FMM			94.134.048	
		27	27	PRIME PALLADIUM	BASESUL			81.296.013	36 UR
	Faixa 3	120	120	SPAZIO CRYSLIS	MRV			96.133.002	
		34	34	CASTELLANI EDIFICIO	TNR DO BRASIL			83.143.007	35 UR
		168	168	CHIARA RESIDENCIAL	MRV			83.493.233	
		382	382	GIARDINO CONDOMINIO	LN 29			83.578.045	
		150	150	MORADAS DO BOSQUE	SENH - SERVI			87.323.039	
2013	Faixa 2	2	2	OHIO	SPE COND OHIO			83.173.018	192 UR
		544	544	CEDROS RESIDENCIAL	FMM			94.134.054	
		80	80	FIGUEIRAS RESIDENCIAL	FMM			94.134.053	
		75	75	GALICIA RESIDENCIAL	JOAMA			88.251.009	120 UR
		128	128	PREMIER RESIDENCE	FMM			82.179.715	300 UR
	Faixa 3	224	224	VILLAGGIO PADOVA	ANDRADE RIBEIRO			67.026.027	
2014	Faixa 2	18	18	DONA ADANIL	CORAL			98.045.023	36 UR
		120	120	COSENZA MODULO I	MRV			83.511.128	840 UR
		384	384	NASCENTE DO BOSQUE	MGA			96.129.030	480 UR
		20	20	OXFORD COND RESID	X2			61.124.013	23 UR
	Faixa 3	208	208	SANTA SOFIA RESID	CITTA			94.102.007	
		120	120	COSENZA MODULO II	MRV			83.511.128	840 UR
		25	0	COSENZA MODULO III	MRV			83.511.128	840 UR
		11	11	ILHA DE CRETA EDIFICIO	TREIN			14.086.019	21 UR
		168	168	LIVING SMART EDIFICIO	DAMIANI			12.072.037	204 UR
2015	Faixa 2	160	160	RESIDENCIAL CHALET	MRV			96.090.011	
		36	0	ANTONINA RES	PIEMONTE			87.366.024	
		128	128	CONNECTION MOD 1	MRV			82.027.032	256 UR
		128	128	CONNECTION MOD 2	MRV			82.027.032	256 UR
	Faixa 3	44	44	MORRETES RES	PIEMONTE			87.366.059	
		78	78	CASTELL ED	TKR			83.144.007	100 UR
		224	224	VENEZA RES	FONTANIVE			85.468.037	

Tabela 18 – Empreendimentos verticais do Programa MCMV Faixas 1,5, 2 e 3 em Curitiba (conclusão)

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL						COHAB		PESQUISA CVCOS	
Ano Contrat	Faixa	UH Contrat	UH Concluid	Nome do Empreendimento	Construtora	Tipo	Indicação Fiscal	Indicação Fiscal	Obs
2016	Faixa 2	160	160	BERGAMO MOD I	ANDRADE RIBEIRO			89.161.074	304 UR
		128	128	NAPOLI RESID	FONTANIVE			89.062.036	
		17	17	SMART 32	BASESUL			63.109.005	compacto
	Faixa 3	62	62	PORTO MADERO	TNR DO BRASIL			63.072.350	
2017	Faixa 2	64	64	ARVOREDO RES	PIEMONTE			87.478.006	
		32	32	ATHENAS ED	TNR DO BRASIL			63.027.028	não SMU
		47	47	BELLAS ARTES 2	LMM			86.278.079	56 UR
		130	42	BERGAMO MOD II	ANDRADE RIBEIRO			89.161.074	304 UR
		27	0	BOA VISTA					
		138	5	BRIGADEIRO EASY	D BORCATH SPE			13.019.045	não concl
		160	160	CAMBIRELLA 1	MRV			81.482.005	448 UR
		96	96	CAMBIRELLA 2	MRV			81.482.005	448 UR
		96	96	CAMBIRELLA 3	MRV			81.482.005	448 UR
		96	96	CAMBIRELLA 4	MRV			81.482.005	448 UR
		208	100	CASTELLAMARE M1	MRV			81.482.006	não concl
		24	0	COLINA AUGUSTA	CONSTROM			83.036.037	não concl
		60	60	COLINAS DO SUL	BORGES DOS REIS			81.364.129	outra construtora
		192	131	CORD DOS ANDES	MRV			96.031.002	não concl
		28	19	FLOR DE LIZ	IMPERADOR			94.076.071	448 UR
		53	9	HOEGAARDEN ED	TKR			43.086.003	
		43	43	HOME 73	BASESUL			81.296.024	não concl
		17	0	ILHA DE RODES	TREIN			14.086.015	31 UR
		272	183	KUARA	JMG			87.076.023	não concl
		36	6	MODENA RES	MODENA			81.054.022	não concl
		27	18	MORADAS BOA VISTA	PERINE & ANDREATTA			76.088.003	não concl
		90	0	NEW RESIDENCE					
		128	128	PARQUE CAPRICCI	MRV			91.039.005	
		64	0	PORTO BELO RES	MORADA NOVA			89.037.005	
		64	64	PORTO BELO RES				89.037.005	
		94	94	PORTO SEGURO	LMM			83.013.024	não concl
		49	49	VIVACE PALLADIUM	BASESUL			81.294.004	compacto
2018	Faixa 1,5	96	1	CIDADE DE BERGAMO	TROCOM			92.112.049	não concl
	Faixa 2	8	0	ALTO COLINA 03	D.R. MORAIS				
		7	0	ALTO COLINA 04	MAXIMO				
		96	32	CASTELLAMARE M2	MRV			81.482.005	não concl
		96	22	CASTELLAMARE M3	MRV			81.482.005	não concl
		22	0	LIFE BOA VISTA	BENVECON			76.085.026	não concl
		32	0	NIDO EDIFICIO	HYPERION			59.061.003	não concl
		32	9	PARMA RESID	CENTRAL				
		246	0	PQ FLORES	TARJAB				não concl

Fonte: Secretaria Nacional de Habitação/MDR (posição 31/01/2019), Caixa e Cohab-CT; organizado pela autora (2020).

Após as etapas de seleção descritas, o banco de dados para a pesquisa somou 1.115 empreendimentos multifamiliares, que totalizam 76.510 unidades habitacionais concluídas em Curitiba no período 2010-2018, conforme pode ser observado na tabela 1 (*vide* capítulo 2, item 2.2 – Metodologia de Pesquisa).

A base de dados inclui informações selecionadas dos CVCOs e dados produzidos a partir deles ou em pesquisas complementares. As informações apresentadas na base de dados são as seguintes: ano do CVCO; indicação fiscal do terreno; endereço; zoneamento; pavimentos; unidades residenciais (UR); unidades não residenciais; metragem construída lote; área liberada; quantidade blocos; quantidade subsolo; empresa construtora ou incorporadora (e se possui capital aberto); fração adquirida; UR por bloco; UR por pavimento; nome do empreendimento; observações; financiamento pelo MCMV; e classificação em produto imobiliário¹⁶⁴.

A base de dados com a relação dos empreendimentos analisados na pesquisa é exibida no Apêndice 2. As colunas com cabeçalho cinza possuem informações dos CVCOs e as colunas com cabeçalho laranja contém informações pesquisadas em outras fontes. Os campos coloridos de amarelo indicam as informações dos CVCOs que foram corrigidas pela autora.

¹⁶⁴ A classificação em produto imobiliário, incluída na base de dados, foi definida a partir de metodologia descrita no Capítulo 2, item 2.4 dessa dissertação.

APÊNDICE 2 – BASE DE DADOS

Ano CVC0	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2010	22030050	PRESIDENTE GETULIO VARGAS	881	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 ZC - ZONA CENTRAL - SETOR ESPECIAL DE PEDESTRE	10	280	0	36.995,07	36.995,07	6	2	ROSSI/ THA	132,13	47	4,7	Boulevard Rebouças			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2010	11121001	GENERAL OSÓRIO	319	CENTRO		31	237	18	22.627,59	14.863,57	1	1	INVESPARK	62,72	237	7,6	Central Park Residence			COMPACTO	
2010	21017043	BRIGADEIRO FRANCO MAGALHÃES FERRETTI	2.190	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	22	192	0	22.941,75	22.941,75	1	1	GFA	119,49	192	8,7	Brigadeiro Tower's			MEDIO PADRAO	
2010	29068043	DEPUTADO CUNHA BUENO	646	CAMPO COMPRIDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3 SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	160	0	16.443,13	1.235,96	12	0	SANTA TECLA	102,77	13	3,3	Residencial Gratia Adul			CONDOMINIO CLUBE	
2010	89462029	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	625	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTIBA	4	152	0	7.587,07	7.587,07	10		FMM	49,91	15	3,8				HSM	
2010	29066096		5.220	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTIBA	26	150	0	32.986,48	13.005,72	2	1	VANGUARD HOME	219,91	75	2,9	Garden Ecoville	Indicação CVC0 29066085 carta 29066096		ALTO PADRAO	
2010	53511057	IPIRANGA	200	PINHEIRINHO	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 3 - S. SUL- AIB3	4	142	0	9.192,90	9.192,90	5		MRV	64,74	28	7,1	Spazio Concord		Faixa 2	HSM	SIM
2010	89438004	PEDRO DRIESSEN FILHO	87	CIDADE INDUSTRIAL	UC - UNIDADE DE CONSERVAÇÃO	4	140	0	6.995,68	6.995,68	9		CITTA	49,99	16	3,9				HSM	
2010	49073038	REMATO POLATTI	3.539	CAMPO COMPRIDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	4	120	0	7.899,70	7.899,70	5	0	MRV	65,83	24	6,0	Spazio Celestare			HSM	SIM
2010	82640024	TULUCAS DO SUL	1.880	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	96	0	4.537,04	4.537,04	6	0	HABITEL	47,26	16	4,0				HSM	
2010	81377032	DANTE LUIZ JUNIOR	651	CAPOA RASO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AIB3	4	96	0	6.212,12	6.212,12	6	0	ANDRADE RIBEIRO	64,71	16	4,0				HSM	
2010	82636002	NOVA AURORA	1.303	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	88	0	4.138,88	4.138,88	6	0	CONCRETO	47,03	15	3,7				HSM	
2010	85670002	JOÃO BONAT	1.385	NOVO MUNDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 2	4	84	0	5.705,03	5.705,03	4	0	LN	67,92	21	5,3	Villa Pontoni II		Faixa 2	HSM	
2010	69130033	JOÃO DEMBINSKI	2.385	CIDADE INDUSTRIAL	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	80	0	4.486,84	4.486,84	5	0	CONCRETO	56,09	16	4,0	Residencial Araucária		Faixa 2	HSM	
2010	32100012	BARÃO DE GUARAUNA	31	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	80	0	6.492,61	6.492,61	2	1		81,16	40	5,0		Área liberada relativa às URs verticais, de acordo com guia amaralã		MEDIO PADRAO	
2010	49073035	REMATO POLATTI	3.537	CAMPO COMPRIDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	6	72	0	9.617,12	6.201,92	2	1	HABITEL	86,14	36	6,0	Manhattan			MEDIO PADRAO	
2010	85670004	AFFIFE MANSUR	1.122	NOVO MUNDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 2	4	72	0	4.824,97	4.824,97	3	0	DORIA	67,01	24	6,0	Villa Pontoni			HSM	
2010	14109026	SENADOR SOUZA NAVES	1.490	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	64	0	7.427,12	7.427,12	2	1	DORIA/MDGP	116,05	32	4,0	Boulevard de France			MEDIO PADRAO	
2010	29072051	MONSENHOR IVO ZANLORENZI	2.520	MOSSINGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTIBA	17	64	0	13.224,20	13.224,20	1	2	PLAENGE	206,63	64	3,8	Cecilia Merelles	Indicação CVC0 29072039 carta 29072051		ALTO PADRAO	
2010	63033023	ARION NIEPCE DA SILVA	261	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	64	0	3.065,49	3.065,49	1	1		47,90	64	8,0	Edifício Sessimbra		Faixa 2	POPULAR PEQ PORTE	
2010	89434021	PEDRO DRIESSEN FILHO	150	CIDADE INDUSTRIAL	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	64	0	3.244,61	3.244,61	4		CITTA	50,70	16	4,0				HSM	
2010	61004003	AMAZONAS	383	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	60	0	4.698,41	4.698,41	1	1		78,31	60	7,5				POPULAR PEQ PORTE	
2010	43044068	GUIHERME PUGSLEY	1.220	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	60	0	6.951,66	6.951,66	1	0	MRV	115,86	60	4,6	Spazio Campelles			MEDIO PADRAO	SIM
2010	82698020	NOVA AURORA	1.571	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	56	0	2.869,36	2.869,36	4	0	CONCRETO	51,24	14	3,5				HSM	
2010	82700022	NOVA AURORA	1.570	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	56	0	2.869,36	2.869,36	4	0	CONCRETO	51,24	14	3,5				HSM	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2010	11084040	BRIGADEIRO FRANCO	1.180	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	9	48	0	4.855,32	4.855,32	1	1	ENNO FORNEA	101,16	48	5,3				MEDIO PADRAO	
2010	14088045	FLORAVANTE DALLA STELLA	262	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	46	0	3.483,84	3.483,84	2	0	MRV	75,74	23	5,8	Spazio Clermont			POPULAR PEQ PORTE	SIM
2010	29070239	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	3.270	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	25	46	0	13.884,75	13.884,75	1	2	PLAENGE	301,84	46	1,8	Alfredo Andersen	Indicacao OVCO 39070190 certa 29070239		ALTO PADRAO	
2010	54111021	JOSE MERHY	370	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	45	0	6.458,58	6.458,58	1	1		143,52	45	5,6				MEDIO PADRAO	
2010	32091011	MAUA	254	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	44	0	2.884,50	2.884,50	1	1	CTBA Constr. de Obras e o nome fantasia da PERRU	65,56	44	7,3				POPULAR PEQ PORTE	
2010	27028084	MONSENHORIVO ZANLORENZI	1.233	MOSSUNGUÉ	ZT - ZONA TRANSICAO NOVA CURITIBA	8	42	0	8.190,68	6.282,80	3	1	PDG/ LN	195,02	14	1,8	Cenarium			ALTO PADRAO	SIM
2010	65140079	RICARDO NEGRAO FILHO	634	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	40	0	2.992,20	2.992,20	3	0	GON	74,81	13	3,3				HSM	
2010	23011025	BRUNO FILGUEIRA	1.262	BATEL	ZRB - ZONA RESIDENCIAL BATEL	4	38	0	10.313,65	7.979,47	1	1	SAN REINO	209,99	38	9,5	Grand Palais	Nº de unidades corrigido cf guia amarela		ALTO PADRAO	
2010	21028029	BUENOS AIRES	259	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	36	0	8.671,76	8.671,76	2	2	NORMANDIA	240,88	18	1,8				ALTO PADRAO	
2010	89476022	DEPUTADO CUNHA BUENO	626	CIDADE INDUSTRIAL	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITACAO DE INTERESSE SOCIAL	4	32	0	1.635,97	1.635,97	2		FMM	51,12	16	4,0				POPULAR PEQ PORTE	
2010	89476023	VINTE E CINCO DE DEZEMBRO	571	CIDADE INDUSTRIAL	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITACAO DE INTERESSE SOCIAL	4	32	0	1.635,97	1.635,97	2		FMM	51,12	16	4,0				POPULAR PEQ PORTE	
2010	52084001	ALBERTO FOLLONI	815	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	32	0	4.750,49	4.750,49	1	1	MEDIEVAL	148,45	32	4,0				MEDIO PADRAO	
2010	69130012	JOÃO DEBINSKI	2.499	CIDADE INDUSTRIAL	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	32	0	1.853,05	884,16	2	0	CONCRETO	57,91	16	4,0	Residencial Rio Negro		Faixa 2	POPULAR PEQ PORTE	
2010	85532030	OSMAR ROSA	127	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	32	0	11.672,04	2.347,16	3	0		73,35	11	2,7		Área liberada relativa às URs concluídas em 2010, conforme guia amarela		HSM	
2010	13082011	JÚLIA DA COSTA	1.615	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	30	0	6.208,25	6.208,25	1	2	CHON	206,94	30	3,0				ALTO PADRAO	
2010	13118042	DESEMBARGADOR MOTA	3.510	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	5.706,48	5.706,48	1	2	AVANTTI	196,78	29	3,6		Indicacao OVCO 13018041 certa 13018042		ALTO PADRAO	
2010	43030004	CORONEL OTTONI MACIEL	490	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	6.137,82	6.137,82	1	1	CIMA	219,21	28	3,5				ALTO PADRAO	
2010	11023015	PAIDRE ANCHIETA	360	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	6.874,54	6.874,54	1	1	ACMA	245,52	28	3,5				ALTO PADRAO	
2010	52051106	ELVIRA HALPIT GROTZNER	69	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	11.221,00	11.221,00	2	1	PLAENGE	400,75	14	1,8	Parc Evian			ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	84154034	TENENTE FRANCISCO FERREIRA DE SOUZA	2.446	BOQUEIRÃO	SE-UF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO	4	24	0	1.588,86	1.588,86	2	0		66,20	12	3,0				POPULAR PEQ PORTE	
2010	85060024	WALDEMIR	1.402	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	24	0	1.785,74	1.785,74	1	0		74,41	24	6,0				POPULAR PEQ PORTE	
2010	83272009	SEBASTIÃO MALUCELLI	990	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	24	0	2.292,86	2.292,86	2	0		95,54	12	3,0				MEDIO PADRAO	
2010	34011021	ELBE POSPISIL	63	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	2.802,85	2.802,85	1	1		116,79	24	3,4				MEDIO PADRAO	
2010	43101027	PEDRO COLLERE	659	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	3.148,66	3.148,66	1	1	HESTIA	131,24	24	3,4	Mythos			MEDIO PADRAO	
2010	41076037	MURILO DO AMARAL FERREIRA	733	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	23	0	3.432,93	3.432,93	1	0		149,26	23	3,3		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2010	43039011	PAINTINS	216	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	22	0	3.869,79	3.869,79	1	1		175,90	22	3,7				ALTO PADRAO	
2010	63072188	OURUPATINS	2.688	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	2.236,39	2.236,39	1	1	ROKRISA	106,49	21	2,6				MEDIO PADRAO	
2010	11078026	PRUDENTE DE MORAES	922	CENTRO	ZR4 - ZONA INCENTIVO BATEL	8	21	0	3.151,17	3.151,17	1	1	VINCERE	150,06	21	2,6	Celebrate Residence			MEDIO PADRAO	
2010	41075008	PROFESSOR LUIZ CESAR	705	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	3.029,07	3.029,07	1	1	HABITEL	151,45	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2010	74097006	NOSSA SENHORA DE NAZARE	766	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	3	3.274,41	3.039,56	1	1	PORTO CAMARGO	151,98	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2010	34002016	RECIFE	25	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	20	0	3.843,73	3.843,73	1	1	DAPO	192,19	20	2,5	Genebra			ALTO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2010	13024033	PRESIDENTE TAUNAY	1.375	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	6	20	0	3.931,36	3.931,36	1	1	ZELTA	196,57	20	3,3				ALTO PADRAO	
2010	23067046	CARNEIRO LOBO	296	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	24	20	0	27.541,77	13.969,07	1	2	LAGUNA	698,45	20	0,8	Residencial Eden	Dos empreendimentos na área liberada em 2010, é qual amarela.		ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	11114012	DOUTOR CARLOS DE CARVALHO	784	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	4	19	0	1.082,05	1.082,05	1	1	ALFREDO EDUARDO WOELLNER	56,95	19	4,8				BAIXO IMPACTO	
2010	54080014	NOSSA SENHORA DA LUZ	487	BACACHERI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	18	0	2.716,58	2.716,58	1	0		150,92	18	3,0				MEDIO PADRAO	
2010	84164043	HIPÓLITO DA COSTA	1.295	BOQUEIRÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	16	0	1.207,45	1.207,45	1	0		75,47	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2010	65030328	CURUPATIS	1.560	SANTA QUITERIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.623,34	1.623,34	1	1	TNR	101,46	16	4,0	Privillage			MEDIO PADRAO	
2010	63011010	MARQUES DO PARANA	1.440	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	16	0	2.170,44	2.170,44	1	1	ION	135,65	16	3,2				MEDIO PADRAO	
2010	52040011	SÃO PEDRO	61	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	17	16	0	5.840,66	5.840,66	1	2	BENEVENTO	365,04	16	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	83283006	ILDEFONSO DE FRANCA	424	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	1.647,42	1.647,42	1	1		109,83	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2010	31092015	DESEMBARGADOR ISAÍAS BEVILÁQUA	244	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	4	2.303,68	2.213,39	1	2		147,56	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2010	34062036	SINÃO BOLIVAR	481	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	15	0	3.149,46	3.149,46	1	1	TESE	209,96	15	1,9				ALTO PADRAO	
2010	13026027	PROFESSORA EPHIGENIA LOPES REGO BARROS	62	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	8	15	0	3.556,18	3.556,18	1	2		237,08	15	1,9				ALTO PADRAO	
2010	32070013	COMENDADOR FONTANA	367	ALTO DA GLÓRIA	SE-OC - SETOR ESPECIAL CENTRO CIVICO - INCENTIVO CENTRO CIVICO	5	14	0	900,25	900,25	1	1		64,30	14	2,8				BAIXO IMPACTO	
2010	63076102	CAIXOTO RAZOLINI	335	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	14	0	2.633,63	2.633,63	1	1	TIK3	188,12	14	1,8	Fienze			ALTO PADRAO	
2010	54013033	DESEMBARGADOR ARTHUR LEME	386	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	3.432,05	3.432,05	1	1	ATENAS	245,15	14	1,8				ALTO PADRAO	
2010	52030031	GUARATUBA	355	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	3.637,71	3.637,71	1	0	VALE VERDE	259,84	14	1,8				ALTO PADRAO	
2010	52049018	COLOMBO	485	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	4.838,20	4.838,20	1	1	GIACOMAZZI	345,59	14	1,8				ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	23054026	SILVA JARDIM	3.422	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	8.886,43	8.886,43	2	2	S BUERGER	634,75	7	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	52051105	ANITA GARIBALDI	303	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	12.426,22	12.426,22	2	2	MONARCA	887,59	7	0,9	The Island			ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	52047020	MARECHAL MALLET	650	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	3.266,77	3.266,77	1	2	CTBA Constr. Ovaras	233,34	14	1,8		CTBA Construtora de Ovaras é o primeiro loteado da FERRU		ALTO PADRAO	
2010	96179013	FRANCISCO BALCHAK	164	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	980,78	980,78	1	0	OKAL	81,73	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2010	88226187	HELENA ANDRETTA DE OLIVEIRA	43	UBERABA	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	4	12	0	1.419,50	709,75	2	0		118,29	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2010	76061009	MARECHAL THOMPSONSKI	241	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	1.780,76	1.780,76	1	1	ATENAS	148,40	12	1,7				MEDIO PADRAO	
2010	34074012	PARAGUASSU	238	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	2.434,91	2.434,91	1	1		202,91	12	1,7				ALTO PADRAO	
2010	31092005	JULIA WANDERLEY	53	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	11	0	2.957,31	2.957,31	1	2	PONTO BR	268,85	11	1,8				ALTO PADRAO	
2010	11148016	DESEMBARGADOR MOTA	2.986	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	6	10	0	1.385,23	1.385,23	1	1		138,52	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2010	63010015	ACRE	347	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.624,34	1.624,34	1	1		162,43	10	1,7				ALTO PADRAO	
2010	83164019	JOSE ZALESKI	176	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	9	0	839,36	839,36	1	0		93,26	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2010	83172010	ODAIR PAZELLO	355	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	9	0	871,78	871,78	1	0		96,86	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2010	42067002	CONSELHEIRO DANTAS	1.537	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	1.156,69	1.156,69	1	1		128,52	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2010	74023020	NOSSA SENHORA DE NAZARE	1.600	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	8	6	1.451,04	1.291,62	1	1		161,45	8	1,6				BAIXO IMPACTO	
2010	11022017	VISCONDE DE NACAR	288	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	7	1	1.005,49	952,67	1	1		136,10	7	1,8				BAIXO IMPACTO	

Ano CVC0	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2010	34118019	JOÃO AMÉRICO DE OLIVEIRA	765	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	7	0	4.155,06	4.155,06	1	1	PARTILHA	593,58	7	0,9	Cetus			ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	34118017	JOÃO AMÉRICO DE OLIVEIRA	715	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	7	0	4.570,21	4.570,21	1	1	MTM	652,89	7	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2010	31107017	TAPAJOS	883	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	1	1.032,73	942,72	1	1		157,12	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2011	63113098	EDUARDO CARLOS PEREIRA	3.052	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	28	576	0	71.754,51	71.754,51	3	2	GAFISA	124,57	192	6,9	New Age			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	78162020	MARECHAL MASCARENHAS DE MORAES	1.884	ATUBA	RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 1 - S. NORTE - ABT	8	320	4	26.106,28	25.209,16	5	2	LIVING/CYRELA/ MDGP	78,78	65	8,1	Vivare			HSM	SIM
2011	67022066	ANTONIO DAIMARCO	444	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	320	0	20.415,06	20.415,06	11	0	SIAL	63,80	29	7,3	Noradas do Campo mod III		Faixa 2	HSM	
2011	63042020	REPÚBLICA ARGENTINA	2.751	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	20	264	2	37.464,99	34.304,71	2	1	TOMASI	129,94	133	6,7	Buenos Aires	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMÍNIO CLUBE	
2011	96090009	GUILHERME WIEGERT	1.685	SANTA CÂNDIDA	ZR0C - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	240	0	15.765,79	15.583,79	15	0	ANDRADE RIBEIRO	65,69	16	4,0	Residencial Világio Trieste		Faixa 2	HSM	
2011	61127036	PRESIDENTE WEIGESAU BRAZ	1.883	LINDOIA	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES.	10	228	0	22.371,71	22.371,71	4	1	TENDA MONARCA	98,12	57	5,7	Fit Palladium			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	29065179	PROFESSOR PEDRO VIRIATO PARIGOT DE SOUZA	4.554	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	8	227	0	19.732,11	19.732,11	4	0	CYRELA/ MDGP	86,93	56,8	7,1	Ventura Ecoville	Identificado no site da construtora - se CVC0 parcial, consta na guia amarela.		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	88228211	COMENDADOR FRANCO	6.580	UBERABA	SE-CF - SETOR ESPECIAL CONDOMÍNIO FRANCO	10	223	0	20.404,44	20.302,03	4	1	PDG/ LN	91,50	56	5,6	Reserva das Torres			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	92112100	JUAREZ SILVA	80	CACHEIRA	ZR0C - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	216	0	10.854,59	10.738,80	9	0	COBEC	50,25	24	6,0	Residencial Ilha dos Pinheiros	Indicação CVC0 92112096 certa 92112100	Faixa 2	HSM	
2011	63019063	GUILHERME PUSLEY	2.288	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	20	216	0	33.228,60	33.228,60	2	1	CYRELA/ MDGP	153,84	108	5,4	Aqua Verde Family Space	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	29065167	AFONSO PIOTTO	99	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	192	0	16.752,82	14.467,50	8	1	MGA	87,25	24	6,0	Res. Anara	classificação alterada conforme pesquisa		HSM	
2011	96096019	WALACE LANDAL	40	SANTA CÂNDIDA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	192	0	9.634,75	9.567,75	12	0	RESAT	50,18	16	4,0	Res. Floresta Santa Cândida		Faixa 2	HSM	
2011	83173019	MARECHAL OCTÁVIO SALDANHA MAZZA	6.690	CAPOÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	176	0	14.212,55	14.212,55	3	0	MRV	80,75	59	7,3	Spazio Carlo Dolce		Faixa 3	HSM	SIM
2011	35039034	MANOEL RIBAS	2.420	VISTA ALEGRE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	163	1	21.473,69	21.248,10	6	2	PDG/ LN	130,36	27	4,6	Club San Marino	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	14121022	EDUARDO AGUIRRE CALABRESI	161	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	160	0	11.296,21	11.296,21	2		MRV	70,60	80	10,0	Spazio Chelsea			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	29071052	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	2.600	MOSSUNGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	19	144	0	25.075,69	17.388,28	2	3	GAFISA	174,14	72	3,8				ALTO PADRAO	SIM
2011	16053027	CORONEL PEDRO SCHERER SOBRINHO	260	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	11	144	0	11.962,67	11.962,67	2	0	MRV	83,07	72	6,5	Spazio Conquest	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	32079039	JOÃO GUALBERTO	610	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO CENTRO CIVICO	10	144	0	31.298,20	31.298,20	4	2	ROSSI	217,35	36	3,6	Vintage			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	32043014	NICOLAU MAEDER	463	JUVEVÊ	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	17	116	0	5.633,70	5.633,70	1	2	THA	48,57	116	6,8	Juveve Home Studio			COMPACTO	
2011	81364083	JOSÉ ALCEU SABATTE	120	SÍTIO CERCADO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO EMPREEND. S.V. DEMAIS VIAS	4	116	0	8.863,92	8.863,92	11		AM5	76,41	11	2,6	Residencial Mandic II		Faixa 2	HSM	
2011	34118034	FLÁVIO DALLEGRAVE	3.013	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	112	0	28.644,82	28.644,82	2	2	DORIA	255,76	56	7,0	London Place	classificação alterada conforme pesquisa		ALTO PADRAO	
2011	96080085	FERNANDO DE NORONHA	280	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	112	0	9.008,69	9.008,69	2	0	MRV	80,43	56	8,0	Spazio Cabernet		Faixa 3	CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2011	29072048	MONSENHOR VIO ZANLORENZI	2.537	MOSSUNGUÊ	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	8	108	0	17.270,28	17.270,28	4	2	EQUILIBRIO	159,91	27	3,4	Amarone	Identificado no site da construtora - se CVC0 parcial		CONDOMÍNIO CLUBE	
2011	86035015	FRANCISCO DEROSSO	6.530	ALTO BOQUEIRAO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	96	0	4.862,88		6		TROCON	50,66	16	4,0	Residencial Serra Azul	Identificado na relação oficial MCIAV - CVC0 não encontrado, consta na guia amarela.	Faixa 2	HSM	
2011	29070256	OSCAR BORGES DE MACEDO RIBAS	138	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	25	96	0	21.361,26	21.361,26	1	3	PLAENGE	222,51	96	3,8	Clarice Lispector	Indicação CVC0 29070244 certa 29070256		ALTO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2011	63072376	JOAO BETTEGA	310	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	94	0	12.394,43	12.394,43	2	2	MEDIEVAL	131,86	47	5,9	Vila Italia	Classificação alterada conforme pesquisa		MEDIO PADRAO	
2011	29070231	ROSA KAIT NADOLNY	96	CAMPO COMPRIDO	ZT1 - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	8	94	0	14.096,18	14.096,18	3	2	EQUILIBRIO	149,96	31	3,9	Barolo Residencial			CONDOMINIO CLUBE	
2011	83511056	FRANCISCO RAITANI	6.971	PINHEIRINHO	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - L.S. S. SUL- AB3	7	84	0	8.131,27	8.131,27	2	1	RN	96,80	42	6,0				MEDIO PADRAO	
2011	87231027	GENERAL POTIGUARA	2.146	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	80	0	5.829,96	5.829,96	5	0	BR	72,87	16	4,0	Residencial Boulevard das Palmeiras		Faixa 2	HSM	
2011	63001005	BORORÓS	1.122	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	78	0	12.972,11	12.972,11	2	2	PATRAO	166,31	39	5,6				ALTO PADRAO	
2011	83165025	DOMINGOS GABARDO	117	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	14	77	0	8.631,97	8.631,97	1	1	INOVE	112,10	77	5,5		Indicação CVCO 83165023 certa 83165025		MEDIO PADRAO	
2011	73045031	RAPOSO TAVARES	1.084	PILARZINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	66	0	5.515,34	5.515,34	3	1	FONTANIVE	83,57	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2011	87232024	ANTONIO ZANON	575	TATUQUARA	SE.O1 - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	64	0	4.091,92	4.091,92	4		JOAMA	63,94	16	4,0	Residencial Amendozeiras		Faixa 2	HSM	
2011	81401304	MONTE SÃO	370	PINHEIRINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	64	0	4.231,84	4.231,84	4			66,12	16	4,0	Liverpool Residencial	Indicação CVCO 81401288 certa 81401304	Faixa 2	HSM	
2011	12035037	MARECHAL DEODORO	1.329	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	8	60	0	4.718,96	4.718,96	1	2	FIGLARZ	78,65	60	7,5				POPULAR PEQ PORTE	
2011	96080058	FRANCISCO ZANICOTTI	234	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	60	0	4.907,00	4.907,00	2	0	CALLADIO	81,78	30	5,0				MEDIO PADRAO	
2011	32004038	MOYSES MARCONDES	841	JUVEVÊ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	60	0	7.772,27	7.772,27	1	2	BASCOL	129,54	60	7,5	FlexCity Juveve			MEDIO PADRAO	
2011	22034032	ENGENHEIROS REBOUÇAS	1.769	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUÇAS	8	56	0	8.086,63	8.086,63	2	1	CASAALTA	144,44	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2011	83162033	DOMINGOS GABARDO	80	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	12	49	0	5.867,96	5.867,96	1	0	BELVEDERE	119,75	49	4,1				MEDIO PADRAO	
2011	23049028	SETE DE SETEMBRO	6.084	SEMINÁRIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	48	0	3.940,20	3.940,20	1	1	CIMA	82,09	48	6,0				MEDIO PADRAO	
2011	13089012	MARECHAL JOSÉ BERNARDINO BORMANN	1.215	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	48	0	6.846,55	6.846,55	2	2	BENEVENTO	142,64	24	3,0				MEDIO PADRAO	
2011	29042017	FRANCISCO JUGLAIR	750	MOSSUNGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	26	48	0	25.038,13	25.038,13	2	2	ANDRADE RIBEIRO	521,63	24	0,9	The Royal Plaza			ALTÍSSIMO PADRAO	
2011	24006030	BRASILIO TIBERÉ	206	JARDIM BOTÂNICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUÇAS	6	46	0	4.857,45		2		DAMIANI	105,80	23	3,8	Identificado no site da construtora - CVCO não encontrado, consta na guia amarela.			MEDIO PADRAO	
2011	41080007	MARQUES DO PARANA	618	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	46	0	7.776,75	7.776,75	2	1	HESITA	169,06	23	2,9	Creta	Identificado no site da construtora - CVCO não encontrado, consta na guia amarela.		ALTO PADRAO	
2011	41133022	DOUTOR RAUL CARNEIRO FILHO	83	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	44	0	5.432,80		2		TM3	123,47	44	11,0	Giardino			MEDIO PADRAO	
2011	16114011	ADÃO SOBOCINSKI	252	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	8	42	0	3.189,08	3.189,08	1		MASTRON	75,93	42	5,3				POPULAR PEQ PORTE	
2011	43068035	MURILO DO AMARAL FERREIRA	72	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	23	42	0	11.113,84	11.113,84	1	1	THA	264,62	42	1,8	Belvedere			ALTO PADRAO	
2011	54071020	QUINTINO BOCAIUA	227	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	22	42	0	11.903,96	11.903,96	1	1	MMI ARRUDA	283,43	42	1,9				ALTO PADRAO	
2011	29071076	ALBERTO FRANCISCO TOSSIN	139	MOSSUNGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	15	40	0	8.794,32	8.794,32	1	2	TERRASSE	219,86	40	2,7				ALTO PADRAO	
2011	15022029	JÚLIA DA COSTA	2.488	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	38	0	6.246,92	6.246,92	1	2	AVANTTI	164,39	38	4,8				ALTO PADRAO	
2011	29042018	FRANCISCO JUGLAIR	760	MOSSUNGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	20	38	0	8.036,85	8.036,85	1	2	TERRASSE	211,50	38	1,9				ALTO PADRAO	
2011	43004026	SILVA JARDIM	3.749	SEMINÁRIO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	6	38	0	3.032,51	3.032,51	2	1	CTBA Constr. Obras	79,80	19	3,2	Dom Luiz	CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU. Classificação c/ pesquisa		COMPACTO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construida Lote	Área Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capita Aberto
2011	12035036	MARECHAL DEODORO	1.375	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	8	36	0	2.893,81	2.893,81	1	1	SPF	80,38	36	4,5				MEDIO PADRAO	
2011	61002025	ALCIBIADES FUSANT	1.386	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	35	0	6.983,13	6.983,13	2	0	ELITE	199,52	18	2,2				ALTO PADRAO	
2011	34051006	ALMIRANTE TAMANDARÉ	1.745	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	32	0	1.552,80	1.552,80	1	1	NEOREALIZA	48,53	32	8,0				POPULAR PEQ PORTE	
2011	86345030	PASTOR ANTONIO POLITO	1.559	ALTO BOQUEIRÃO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHAO DO EMPREGO - S. V. DEMAIS VIAS	4	32	0	2.458,20	2.468,20	2	1	FIHASE	76,82	16	4,0	Clarice Lispector			POPULAR PEQ PORTE	
2011	78001025	NICOLAU SALOMÃO	561	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	32	0	3.742,48	2.507,28	2	1	ENGENHARE	78,35	16	4,0		Considerada área liberada cf guia amarela (1º bloco é de 2001). Total 48 UR.		POPULAR PEQ PORTE	
2011	53088141	JOSE CASAGRANDE	1.160	VISTA ALEGRE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	32	0	7.140,51	7.140,51	3	0	PLAENGE	223,14	11	1,8	La Reserve			ALTO PADRAO	
2011	76012025	GUILHERME IHLENFELDT	634	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	31	0	2.781,29	2.781,29	1	1		89,72	31	7,8		Nº de unidades corrigidas cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2011	61086005	PARAIBA	3.373	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	31	0	4.753,37	4.753,37	1	1	RCM	153,33	31	3,9				MEDIO PADRAO	
2011	77001038	FREDOLIN WOLF	3.880	SANTA FELICIDADE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	30	3	2.033,28	1.946,26	2			64,88	17	4,1				POPULAR PEQ PORTE	
2011	88253091	CAPTÃO LEONIDAS MARQUES	3.802	UBERABA	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	30	0	2.240,67	2.240,67	1	0	CHL	74,69	30	7,5				POPULAR PEQ PORTE	
2011	25088017	JORN NELSON LUIZ RIBAS DE OLIVEIRA	48	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	30	0	3.792,79	3.792,79	1	1	H & M	126,43	30	7,5				MEDIO PADRAO	
2011	43075012	PARINTINS	600	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	5.572,57	5.572,57	1	2	CIMA	192,16	29	3,6				ALTO PADRAO	
2011	11042027	CABRAL	665	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	29	0	5.895,01	5.895,01	1	2	CRON	203,28	29	2,9				ALTO PADRAO	
2011	78208023	LIVIO PETTERLE	213	ATUBA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	28	0	3.083,31	3.083,31	1	0		110,12	28	4,0				MEDIO PADRAO	
2011	14092031	DO HERVAL	100	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	4.306,14	4.306,14	1	1	POSEIDON	153,79	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2011	21089035	SILVEIRA PEIXOTO	380	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	1	5.945,66	5.850,80	1	1	PORTELA	208,96	28	3,5				ALTO PADRAO	
2011	32070036	IVO LEÃO	519	ALTO DA GLÓRIA	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CIVICO - INCENTIVO CENTRO CIVICO	8	26	0	3.978,65	3.978,65	1	0	RAC	153,03	26	3,3				MEDIO PADRAO	
2011	41020034	SANT HILAIRE	739	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	25	0	5.378,14	5.378,14	1	1	AVANTTI	215,13	25	3,1				ALTO PADRAO	
2011	81843037	MANDRITUBA	1.580	SÍTIO CERCADO	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	24	0	1.483,61	1.483,61	1			61,82	24	6,0	Malaga			POPULAR PEQ PORTE	
2011	96108036	JOÃO REBOLI	390	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	24	0	2.209,74	2.209,74	1	1	ATENAS	92,07	24	4,0				MEDIO PADRAO	
2011	54096011	RECIFE	221	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	3.630,40	3.630,40	1	1	DAPO	151,27	24	3,4	Vancouver			MEDIO PADRAO	
2011	17021288	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	1.661	MOSSUNGUÉ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	26	24	3	8.894,51	8.669,01	1	1		361,21	24	0,9	Alliance			ALTÍSSIMO PADRAO	
2011	34063037	SINÃO BOLIVAR	691	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	1.893,66	1.893,66	1	0	VALE VERDE	82,33	23	2,9				MEDIO PADRAO	
2011	21060008	BUENOS AIRES	764	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	4.202,93	4.202,93	1	2	SIAL	182,74	23	2,9				ALTO PADRAO	
2011	32031036	EUZÉBIO DA MOTA	528	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	4.672,27	4.672,27	1	1	TERRASSE	203,14	23	2,9				ALTO PADRAO	
2011	85123027	JOSE RODRIGUES PINHEIRO	1.226	CAPÃO RASO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 1	4	22	0	1.942,59	1.942,59	1	1		88,30	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2011	56006016	VEREADOR CONSTANTE PINTO	42	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	22	0	2.888,74	2.888,74	1	1	RAC	131,31	22	3,1				MEDIO PADRAO	
2011	45002016	DEPUTADO JOAQUIM LINHARES DE LACERDA	77	SEMINÁRIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	3.362,06	3.362,06	1	2	HESTIA	152,82	22	2,8	Apollo			MEDIO PADRAO	
2011	32039022	MACHADO DE ASSIS	251	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	3.461,60	3.461,60	1	1	CENTRAL	157,35	22	2,8				MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimentação	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2011	21001016	CORONEL DULCÍDIO	332	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	21	0	3.371,09	3.371,09	1	2	ADRIATICA	160,53	21	2,1				ALTO PADRAO	
2011	13028091	DESEMBARGADOR OTAVIO DO ANDARAÍ	1.091	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	21	0	3.955,08	3.955,08	1	1	SWELL	188,34	21	5,3	Golden Green			ALTO PADRAO	
2011	76063036	AVADOR LUIZ BERGMANN	123	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.839,23	1.839,23	1	1	ATENAS	91,96	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2011	56026002	MEXICO	920	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	20	0	2.144,64	2.144,64	1	1		107,23	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2011	33063010	JULIA WANDERLEY	168	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	20	0	3.116,02	3.116,02	1	1	ABCR	155,80	20	2,5	Vancouver			MEDIO PADRAO	
2011	41097021	CASTRO	1.014	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	2	3.696,30	3.696,30	2	1	ION	179,82	11	1,8				ALTO PADRAO	
2011	61011016	AMAZONAS	682	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	2.212,97	2.212,97	1	1		122,94	18	2,6				MEDIO PADRAO	
2011	93529018	ROSALINO MAZZIOTTI	319	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	2.745,26	2.745,26	1	1	STM	152,51	18	2,6				MEDIO PADRAO	
2011	46098009	PROFESSOR LEO KESSLER	166	JARDIM DAS AMÉRICAS	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	4	16	0	627,76	627,76	1	0		39,24	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2011	52035017	DOUTOR BEZERRA DE MENEZES	50	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	855,53	855,53	1	0		53,47	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2011	96011005	DOUTOR MARINS ALVES DE CAMARGO	485	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	1.183,18	1.183,18	1	1	ARTE CIVIL	73,95	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2011	84662001	EDGARD CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE	265	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	16	0	1.265,36	1.265,36	1	0		79,09	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2011	81296021	ELVIRA ANIBAETO	65	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	1.607,05	1.607,05	1	1	INTEGRAL	107,14	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2011	32036057	BARÃO DE GUARAUNA	686	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	15	0	5.463,65	5.463,65	1	2	PALATINE	364,24	15	1,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2011	32036056	MELCHIADES FANGUEIRO	68	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	2.696,38	2.696,38	1	1		192,74	14	1,8				ALTO PADRAO	
2011	65088009	PROFESSOR ORLANDO LIVES CHAVES	483	PORTÃO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTOR 3	4	13	0	1.050,55	1.050,55	1	0		80,81	13	3,3				BAIXO IMPACTO	
2011	83107022	AFRIFE MANSUR	26	NOVO MUNDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTOR 2	4	13	0	1.585,48	1.585,48	1	1		121,96	13	3,3				MEDIO PADRAO	
2011	22054004	BRÁSILIO TIBÉRÉ	2.023	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	4	12	0	828,36	828,36	1		CONTRACTUS	69,03	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2011	24004008	HILDEBRANDO DE APALUJO	180	JARDIM BOTÂNICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUÇAS	4	12	0	1.125,37	1.125,37	1		SERMO	93,78	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2011	53046005	ANTONIO FREITAS BARBOSA	311	CAPIÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	12	0	1.243,58	1.243,58	1		ION	103,63	12	2,4				BAIXO IMPACTO	
2011	84149008	ISAAS REGIS DE MIRANDA	2.190	BOQUEIRÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL - FLORIANO	4	12	0	1.363,26	1.363,26	1	0	AYRTON JOSE RONCATO	113,61	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2011	84136021	PROFESSORA MARIA DE ASSUMIÇÃO	2.225	BOQUEIRÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL - FLORIANO	4	12	0	1.425,41	1.425,41	1	0		118,78	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2011	83135007	HERCULANO DE ARAUJO	490	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	9	0	882,73	882,73	1	0		96,08	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2011	88246089	SENAIOR SALGADO ARAUJO	6.491	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	8	0	572,00	572,00	1	0		71,50	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2011	86012092	RODOLFO BERNARDELLI	506	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	8	0	630,79	630,79	1	0		78,85	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2011	76080017	JOSE MERHY	1.499	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	8	0	1.045,12	1.045,12	1	0	ION	130,64	8	1,6				BAIXO IMPACTO	
2011	34118022	JOÃO AMÉRICO DE OLIVEIRA	865	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	7	0	4.582,70	4.582,70	1	1		654,67	7	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2011	74109009	JOSE MERHY	661	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	843,86	843,86	1	0		140,64	6	1,5		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		BAIXO IMPACTO	
2011	32008015	EUIZÉBIO DA MOTTA	900	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	5	1	1.335,61	1.243,63	1	1		248,73	5	0,8				BAIXO IMPACTO	
2012	62136028	ASSIS FIGUEIREDO	1.315	GUAIARA	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	10	670	0	60.030,96	60.030,96	12	0	TENDA	89,60	56	5,6	Fit Marumbi	anunciado pela construtora como MCMV 3		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2012	63072029	JOAO BETTEGA	644	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	582	0	42.807,90	42.807,90	8	0	MRV	72,31	74	9,3	Spazio Castel di Bettoga		Faixa 3	HSM	SIM

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2012	11132070	EMILIANO FERNETA	500	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL - SETOR ESPECIAL DE PEDESTRE	34	305	173	79.026,06	15.970,53	3	3	INVESPARK	52,36	305	9,0	Le Parc	Identificado no site da construtora - CVCO parcial de área não planejada. Consta na guia amarela.		MULTIUSO	
2012	23066097	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	5.220	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	26	300	0	31.811,65	31.811,65	2	1	VANGUARD HOME	106,04	150	5,8	Garden Parlog	Indicação CVCO 29066085 certa área planejada.		CONDOMINIO CLUBE	
2012	89041042	SYNVAL STOCCHERO	75	AUGUSTA	ZOON - ZONA DE CONTENÇÃO - APA PASSAUNA	4	288	0	15.645,87	15.645,87	8	0	SIAL	54,33	36	9,0	Residencial Cerro Azul		Faixa 2	HSM	
2012	83534012	LUCIANO PIUZZI	620	PINHEIRINHO	POLO-LV - POLO DA LINHA VERDE - 12 - S. SUL-P3	4	272	0	19.493,34	19.493,34	17		ANDRADE RIBEIRO	71,67	16	4,0	Residencial Villaggio Ravenna		Faixa 3	HSM	
2012	21008034	24 DE MAIO	76	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	32	270	10	14.184,03	12.618,06	1		INVESPARK	46,73	270	8,4	Hyde Park Galeria			COMPACTO	
2012	83511115	FRANCISCO RAITANI	7.153	PINHEIRINHO	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 3 - S. SUL-AIB3	8	244	0	17.351,01	17.351,01	8	0	ROSSI	71,11	31	3,8	Recanto Verde II Praça Residencial			HSM	SIM
2012	82233021	SÃO BENTO	2.023	HAUER	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 12 - S. SUL-AIB3	6	236	0	13.236,53	13.056,72	5	0	MRV	56,09	47	7,9	Spazio Compostela		Faixa 3	HSM	SIM
2012	15012031	DONA ALICE TIBIRIÇÁ	765	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	32	228	10	31.664,90	29.384,38	1	4	REITZFELD	128,88	228	7,1	Monde Champagnat	Identificado no site da construtora - s/CVCO parcial, consta na guia amarela.		MEDIO PADRAO	
2012	83511116	FRANCISCO RAITANI	7.187	PINHEIRINHO	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 3 - S. SUL-AIB3	8	224	0	16.480,18	16.480,18	7	0	ROSSI	73,57	32	4,0	Recanto Verde I Praça Residencial			HSM	SIM
2012	84276191	EDUARDO PINTO DA ROCHA	3.199	GAUCHINHO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	224	0	11.784,64		14		CITTA	52,61	16	4,0	Residencial Araçá	Identificado na relação oficial de empreendimentos, consta na guia amarela.	Faixa 2	HSM	
2012	83496026	PEDRO AMÉRICO	640	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	192	0	16.785,13	16.785,13	3		CIMA	87,42	64	8,0			Faixa 3 (02 UR)	CONDOMINIO CLUBE	
2012	21017045	DOUTOR PEDROSA	445	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	26	185	0	19.939,20	19.939,20	1	3	GAFISA	107,78	185	7,1	Orbit			MEDIO PADRAO	SIM
2012	47028179	JOÃO ALENCAR GUIMARÃES	1.900	CAMPO COMPRIDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	12	184	0	15.204,47	15.204,47	2	1	LIVINGCYRELA/MDGP	82,63	92	7,7	Reserva do Bosque	Indicação CVCO 47028160 certa área planejada.		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2012	23065175	EDUARDO SPRADA	4.390	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	180	0	16.103,70	16.103,70	4		LIVINGCYRELA/MDGP	89,47	45	7,5	Piazza Sprada			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2012	98062059	DE SANTA CÂNDIDA	242	SANTA CÂNDIDA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	176	0	12.125,49	12.125,49	6	0	H & M	68,89	29	7,3	Veredas do Bosque		Faixa 3	HSM	
2012	83016029	ITAUBA	810	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	172	0	11.714,99	11.714,99	5	0	MRV	68,11	34	5,7	Spazio Cosmopolitan		Faixa 3	HSM	SIM
2012	43014044	IGUAÇU	3.525	VILA IZABEL	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	168	0	29.245,96	29.245,96	5	1	THA	174,08	34	4,2	Boulevard Iguaçu			CONDOMINIO CLUBE	
2012	22012022	SILVA JARDIM	497	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUÇAS	8	146	0	22.846,83	22.846,83	4	1	TECNISASTUHLBERGER/MONARC A	156,49	37	4,6	Silva Jardins			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2012	16114035	CORONEL PEDRO SCHERER SOBRINHO	426	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	18	132	0	14.622,69	14.622,69	1	2	BAUCON	110,78	132	7,3	Felice Tre			MEDIO PADRAO	
2012	43046033	REPÚBLICA ARGENTINA	1.390	VILA IZABEL	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	16	125	14	18.903,22	14.331,15	2	4	BAUCON	114,65	70	4,3				MEDIO PADRAO	
2012	29070197	EDUARDO FILLA	61	CAMPO COMPRIDO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	8	112	0	14.997,06	14.997,06	1	1	THA	133,90	112	14,0	Ecoville Freedom			MEDIO PADRAO	
2012	52051079	EMILIO CORNELSEN	500	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	112	0	27.245,24	27.245,24	4	1	TOMASI	243,29	28	3,5	The Royal Parks			CONDOMINIO CLUBE	
2012	12052025	FRANCISCO TORRES	143	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	14	98	1	5.999,77	5.900,12	1	1	SERVYCON	60,21	98	7,0				COMPACTO	
2012	96153076	JOSE ANTONIO LEPREVOST	969	SANTA CÂNDIDA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	96	0	9.381,74	6.753,05	2	1	BENEFICON	97,73	48	8,0	Veneto	Nº de unidades corrigido cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2012	13061036	MARTIM AFONSO	1.936	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	13	95	0	7.724,27	7.724,27	1	2	SCHABATURA	81,31	95	7,3	Dubai			MEDIO PADRAO	
2012	63072159	CARLOS DIETZSCH	475	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	92	0	4.787,09	4.787,09	2	1	THR	52,03	46	6,6	Edifício Canmore		Faixa 3	POPULAR PEQ PORTE	
2012	54022055	ABILIO PEIXOTO	324	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	91	0	10.024,32	10.024,32	2	1	TERRASSE	110,16	46	5,7				MEDIO PADRAO	
2012	83285021	EDUARDO CARLOS PEREIRA	4.049	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	90	0	10.698,78	10.698,78	3	1	DE DOMIT	118,88	30	3,8	Regents Park			MEDIO PADRAO	
2012	43159041	TABAJARAS	380	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	90	0	11.870,20	11.870,20	2	2	THA	131,89	45	5,6	Le Ville Izabel	Indicação CVCO 43059039 certa área planejada.		MEDIO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fração Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2012	63030033	FRANCISCO FRISCHMANN	2.478	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	89	0	11.989,96	11.989,96	2	2	PDG/LN	134,72	45	5,6	Joy			MEDIO PADRAO	SIM
2012	87231026	DANIEL COMBONI	10	FAZENDINHA	ZP3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	80	0	5.851,53	5.851,53	5	0	BR	73,14	16	4,0	Residencial Boulevard das Palmeiras II		Faixa 3	HSM	
2012	32003084	MARECHAL HERMES	872	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	80	0	16.943,67	16.943,67	2	2	AVANTTI	211,80	40	5,0				ALTO PADRAO	
2012	98062024	MÁXIMO JOÃO KOPP	345	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	76	0	7.512,15	7.512,15	2	0	PROCONSULT	98,84	38	9,5				MEDIO PADRAO	
2012	63041046	ARION NERCE DA SILVA	298	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	11	76	0	4.286,78	4.286,78	1	1		56,41	76	6,9	Edifício Vermeiza		Faixa 3	POPULAR PEQ PORTE	
2012	43009038	PETIT CARNEIRO	1.230	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	27	74	0	13.377,59	13.377,59	1	2	TERRASSE	180,78	74	2,7				ALTO PADRAO	
2012	13056033	CORNÉLIO JOAQUIM IENÁCIO TABORDA RIBAS	864	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	19	72	0	10.212,51	10.212,51	1	3	BASCOL	141,84	72	3,8	FlexCity Champagnat			MEDIO PADRAO	
2012	32078035	JOÃO GUALBERTO	575	ALTO DA GLÓRIA	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CIVICO - INCENTIVO CENTRO CIVICO	10	72	0	13.590,88	13.590,88	2	2	ENNO FORNEA	188,76	36	3,6	Portal da Glória			ALTO PADRAO	
2012	83003037	FREI GASPAR DA MADRE DE DEUS	431	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	70	0	5.233,01	5.233,01	1	0	MRV	74,76	70	10,0	Spazio Cignus			POPULAR PEQ PORTE	SIM
2012	34118033	JOÃO AMÉRICO DE OLIVEIRA	903	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	70	0	16.748,14	16.748,14	3	1	BONET	239,26	23	2,9				ALTO PADRAO	
2012	88236035	SENAIOR SALGADO FILHO	6.195	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	64	0	3.771,58	3.771,58	5	0	JOAMA	58,93	13	3,2	Residencial Valência		Faixa 3	HSM	
2012	15013030	PAZRE ANCHIETA	2.370	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	18	63	9	13.984,00	11.751,96	2	5	PORTO FELIZ	186,54	36	2,0	Lake Tower e Park Tower			ALTO PADRAO	
2012	32056009	NICOLAU MAEDER	290	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	56	0	7.775,26	7.775,26	1	1	MONARCA	138,84	56	7,0	Duo			MEDIO PADRAO	
2012	14110016	PRESIDENTE BEAUREPAIRE ROHAN	224	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	56	0	11.557,78	11.557,78	2	2	PROVILLE	206,39	28	3,5				ALTO PADRAO	
2012	29070229	DERIVADO UETTOR ALENCAR FURTADO	3.180	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTIBA	27	51	0	16.947,47	16.947,47	2	2		332,30	26	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2012	32089038	DOUTOR ZAMENHOF	55	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	49	0	5.056,97	5.056,97	1	1		103,20	49	6,1				MEDIO PADRAO	
2012	69006053	JOÃO DEBINSKI	1.991	CIDADE INDUSTRIAL	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	48	0	2.414,08	2.414,08	3	0		50,29	16	4,0	Residencial Morretes		Faixa 2	HSM	
2012	39041167	JOÃO RISSETO	44	SANTA FELICIDADE	ZRSF - ZONA RESIDENCIAL SANTA FELICIDADE	4	48	0	3.890,32	3.247,92	3	0	COBEC	81,05	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2012	71060009	SÃO SALVADOR	114	PILARZINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	42	0	4.118,39	4.018,41	3	0		98,06	14	3,5				MEDIO PADRAO	
2012	76207022	MARGARIDA FOGATTO CAVAGNARI	87	ATUBA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	4.273,92	4.273,92	1	1		101,76	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2012	61024002	AMAZONAS	691	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	5.037,99	5.037,99	1	1	ROKRISA	119,95	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2012	26001029	GOVERNADOR AGAMENON MAGALHÃES	240	CRISTO REI	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 2 - S. CENTRAL-AIB2	8	42	2	5.264,16	5.264,16	1	1		120,58	42	5,3		200 m² área comercial c/ guia amarela		MEDIO PADRAO	
2012	63023005	DOS ESTADOS	1.011	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	40	0	1.659,94	1.659,94	1	0		41,50	40	8,0				POPULAR PEQ PORTE	
2012	83511109	GUILHERME MAZETO	411	PINHEIRINHO	SE-LV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 10 - S. SUL-ADB3	4	40	0	2.107,62	2.107,62	1	0	MRV	52,69	40	10,0	Spazio Chianti	classificação alterada conforme procedimentos juntos	Faixa 3	HSM	SIM
2012	83017031	ITALUBÁ	531	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	40	0	5.103,97	5.103,97	2	1	PATRAO	127,60	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2012	16050021	OYAPOCK	259	CRISTO REI	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 2 - S. CENTRAL-AIB2	6	39	2	2.904,68	2.740,63	1	1	MASTRON	70,27	39	6,5				POPULAR PEQ PORTE	
2012	12056028	UBALDINO DO AMARAL	733	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	37	0	4.723,97	4.723,97	1	1	SCHABATURA	127,67	37	4,6				MEDIO PADRAO	
2012	64087056	SENAIOR SALGADO FILHO	1.614	GUABIROTUBA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	35	0	4.368,54	4.368,54	2	1		124,82	18	4,4		Indicação CYCO 64087051 certa 64087056		MEDIO PADRAO	
2012	52054029	SÃO PIO X	291	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	34	0	6.065,29	6.065,29	1	1	CENTRAL	178,39	34	4,3				ALTO PADRAO	
2012	83416017	MARIA TRIVISAN TORTATO	341	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	33	0	3.741,45	3.741,45	1	2	DESEMPENHO	113,38	33	4,7				MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2012	11047035	PROFESSOR FERNANDO MOREIRA	768	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	9	31	0	6.003,81	6.003,81	1	2	AVANTTI	193,67	31	3,4				ALTO PADRAO	
2012	76800001	DEPUTADO ATILIO DE ALMEIDA BARBOSA	396	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	30	0	1.868,05	1.868,05	1	1		62,27	30	4,3				POPULAR PEQ PORTE	
2012	13026035	PADEE AGOSTINHO	1.297	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	8	30	0	4.543,57	4.543,57	1	2	ZELTA	151,45	30	3,8				MEDIO PADRAO	
2012	52051107	ANITA GARBALDI	391	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	8.549,24	8.549,24	2	2	PLAENG	284,97	15	1,9	Le Havre			ALTO PADRAO	
2012	86343078	PADEE ESTANISLAU TRZEBIATOWSKI	293	ALTO BOQUEIRÃO	ZE - ZONA ESPECIAL DESPORTIVA - PARANÁ CLUBE BOQUEIRÃO	4	28	0	1.724,61	1.724,61	1	0	ARCHI SOLUTION	61,59	28	7,0				POPULAR PEQ PORTE	
2012	22065034	BALTARAR CARRASCO DOS REIS	2.032	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	28	1	2.124,56	2.085,93	2	1		74,50	15	3,6				POPULAR PEQ PORTE	
2012	74110020	BENVENUTO GUSSO	21	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	3.259,89	3.259,89	1	1	ATENAS	116,42	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2012	11029029	VISCONDE DE NACAR	359	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	28	0	1.586,86	1.586,86	1	1		56,67	28	4,0	Stanford Residence	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2012	43073014	PROFESSOR SEBASTIAO PARANA	370	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	26	0	3.298,79	3.298,79	1	0		126,92	26	3,7				MEDIO PADRAO	
2012	26054024	MIGUEL CALUF	27	CAJURU	SE-AC - SETOR ESPECIAL PRES. AFFONSO CAMARGO	5	24	0	1.105,09	1.105,09	1			46,05	24	4,8				POPULAR PEQ PORTE	
2012	85119026	JOSE ALCIDES DE LIMA	2.881	CAPÃO RASO	ESPECIAL CONDOMINIO 1	4	24	0	1.543,95	1.543,95	1	1		64,33	24	6,0				POPULAR PEQ PORTE	
2012	28050025	PREFEITO MAURICIO FRUET	3.040	CAJURU	SE-AC - SETOR ESPECIAL PRES. AFFONSO CAMARGO	6	24	0	1.991,64	1.991,64	1	0		82,99	24	4,0				MEDIO PADRAO	
2012	13044034	PRESIDENTE TALNAY	1.113	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	8	23	0	4.750,81	4.750,81	1	1	COSTAGUERRA	206,56	23	2,9	Port Odessa			ALTO PADRAO	
2012	29070189	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	3.320	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	24	23	0	13.652,14	13.652,14	1	1	VECTRA	593,57	23	1,0				ALTÍSSIMO PADRAO	
2012	33011075	PAULO MARTINS	353	MERCÊS	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	22	0	4.486,08	4.486,08	1	3	OTT	203,91	22	3,7				ALTO PADRAO	
2012	13092026	EUCLIDES DA CUNHA	1.156	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	5.575,97	5.575,97	1	2	CIMA	253,45	22	2,8				ALTO PADRAO	
2012	63072377	ENGENHEIRO HEITOR SOARES GOMES	549	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	21	0	2.716,85	278,54	1	1	HRC	129,37	21	3,5		Nº de unidades corrigido cf guia amarela. Considerar área total, a liberada é complemento de 2010, qto. sai a parcial		MEDIO PADRAO	
2012	56008028	NICARAGUA	1.080	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.142,48	1.142,48	1	1	JK URANO	57,12	20	3,3				BAIXO IMPACTO	
2012	74159102	DAVID GERONASSO	1.520	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	20	0	1.547,26	1.547,26	1	1	JS	77,36	20	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2012	54100024	CARLOS DE CAMPOS	70	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.793,09	1.793,09	1	1	JK URANO	89,65	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2012	41074003	DOM PEDRO I	1.013	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.182,89	2.182,89	1	1		109,14	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2012	76013016	JOÃO BATISTA TRENTIN	476	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	20	0	2.313,38	2.313,38	1	2	ATENAS	115,67	20	4,0				MEDIO PADRAO	
2012	43108024	PARINTINS	936	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	20	0	3.465,24	3.465,24	1	2	SWELL	173,31	20	2,5	Ville Royale			ALTO PADRAO	
2012	41074020	OTÁVIO FRANCISCO DIAS	818	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	18	0	2.635,91	2.635,91	1	1	ELITE	146,50	18	3,0				MEDIO PADRAO	
2012	74087001	NOSSA SENHORA DE NAZARÉ	735	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	17	0	926,41	830,53	1	1		54,49	17	4,3		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		BAIXO IMPACTO	
2012	18151025	PAULO KISSULA	836	CAPÃO DA IMBUÍ	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	16	0	923,69	923,69	1			57,73	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2012	83052016	PROFESSOR JOÃO MAZZAROTTO	577	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	16	0	1.543,38	1.543,38	1	2	KARVANIS	96,46	16	2,7	Illa de Mykonos			MEDIO PADRAO	
2012	83228019	LEON NICOLAS	195	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	1.725,63	1.725,63	1	1		107,85	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2012	76045011	EDUARDO GERONASSO	851	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	16	0	1.859,26	1.859,26	1	1	ION	116,20	16	2,7				MEDIO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2012	84153002	TENENTE FRANCISCO FERREIRA DE SOUZA	2.310	BOQUEIRÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	16	0	2.067,01	2.067,01	1	1		129,19	16	4,0		Nº de unidades corrigido cf guia anexa		MEDIO PADRAO	
2012	86195004	JANUARIO ALVES DE SOUZA	496	BOQUEIRÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	15	0	938,20	938,20	1	1		62,55	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2012	64082022	LEONARDO DA VINCI	200	GUABIROTUBA	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 9 - S. CENTRAL-AIB2	4	15	0	1.221,54	1.221,54	1	1		81,44	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2012	81003005	GUATEMALA	37	GUAIRA	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	4	15	0	1.248,87	1.248,87	1	1	ALCANCE	83,26	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2012	39041166	JOSE RISSETO	533	SANTA FELICIDADE	ZRSF - ZONA RESIDENCIAL SANTA FELICIDADE	4	15	0	1.279,60	1.098,19	1	0	COBEC	85,31	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2012	76014026	20 DE JUNHO	120	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	1.397,06	1.397,06	1	1	OKAL	93,14	15	2,5				BAIXO IMPACTO	
2012	29065099	ANGELO POTTO	452	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	6	15	0	1.531,56	1.531,56	1	0	FLY	102,10	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2012	52116023	JOÃO BONN	104	CENTRO CÍVICO	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CÍVICO	6	15	0	2.750,39	2.750,39	1	1	DAPO	183,36	15	2,5	Viena			ALTO PADRAO	
2012	32102021	ALBERTO BOLLIGER	393	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	2.539,91	2.539,91	1	1	PORTO CAMARGO	181,42	14	1,8	Blumen Hornig			ALTO PADRAO	
2012	54031011	COSTA RICA	503	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	2.670,67	2.670,67	1	1	MAGIL	190,76	14	1,8				ALTO PADRAO	
2012	52032016	FAUSTO NASCIMENTO BITTENCOURT	223	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	4.023,45	4.023,45	1	1	LUUBI	287,39	14	1,8				ALTO PADRAO	
2012	24004014	ENGENHEIROS REBOUÇAS	358	JARDIM BOTÂNICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUÇAS	8	13	0	1.850,96	1.850,96	1	1		142,38	13	1,6				MEDIO PADRAO	
2012	84146017	CLETO DA SILVA	1.905	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	12	0	825,09	825,09	1	0	PERUSSOLO	68,76	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2012	81063032	MAJOR VICENTE DE CASTRO	2.290	FANNY	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL-AIB3	4	12	0	1.093,98	1.093,98	1	0		91,17	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2012	48095019	MAESTRO ROMUALDO SURIANI	116	JARDIM DAS AMÉRICAS	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	4	12	0	1.216,85	1.216,85	1	0		101,40	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2012	76076017	ELEANOR ROOSEVELT	198	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	1.331,21	1.331,21	1	1		110,93	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2012	21087018	SAINT HILAIRE	403	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	1.928,69	1.928,69	1	2		160,72	12	1,7				ALTO PADRAO	
2012	43082017	PROFESSOR SEBASTIÃO PARANA FILHO	715	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	12	0	2.296,18	2.296,18	1	1		191,35	12	2,0				ALTO PADRAO	
2012	14004036	DIAS DA ROCHA	489	ALTO DA RUA XV	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	1	1.456,16	1.393,25	1	1		126,66	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2012	52116025	JOÃO BONN	94	CENTRO CÍVICO	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CÍVICO	6	11	0	3.786,92	3.786,92	1	1	TERRASSE	344,27	11	1,8		Indicação CIVCO 82116011 certa 52116025		ALTÍSSIMO PADRAO	
2012	13063016	JÚLIA DA COSTA	1.752	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	6	10	0	1.117,08	1.117,08	1	1	NATIONAL	111,71	10	1,7		Nº de unidades corrigido cf guia anexa		BAIXO IMPACTO	
2012	29066039	ROGERIO PEREIRA DE CAMARGO	327	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	10	0	1.162,76	1.162,76	1	0		116,28	10	2,5				BAIXO IMPACTO	
2012	63039006	PARÁ	1.463	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.967,33	1.967,33	1	1	STM	196,73	10	1,7				ALTO PADRAO	
2012	85066036	JOSÉ ALCIDES DE LIMA	807	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	591,64	591,64	1	0		65,74	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2012	83216002	MARECHAL OCTÁVIO SALDANHA MAZZA	7.660	CAPIÃO RASO	CONEC - SETOR CONECTOR 1	4	9	0	768,30	768,30	1	1		85,37	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2012	83423003	MARIA TREVISAN TORTATO	483	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	9	0	885,90	885,90	1	1	ION	98,43	9	1,8				BAIXO IMPACTO	
2012	89070013	JOSE BATISTA DOS SANTOS	1.821	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	8	0	519,27	519,27	1	0		64,91	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2012	88005021	RODOLFO BERNARDELLI	515	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	8	0	571,80	571,80	1	0		71,48	8	2,0				BAIXO IMPACTO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2012	88043002	GERMÃO MEHL	261	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	8	0	656,04	656,04	1	0		82,01	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2012	41015001	BRÁSILIO TIBERÉ	3.861	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	0	310,75	310,75	1	0		44,39	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2012	65123006	RICARDO NEGRÃO FILHO	143	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	0	674,14	674,14	1	0		96,31	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2012	96093030	AMÁCIO MAZZAROLI	41	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	668,89	668,89	1	0		111,48	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2012	43004030	LEÔNIO CORREIA	276	SEMINÁRIO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	5	4	0	958,98	958,98	1	0		239,75	4	0,8				BAIXO IMPACTO	
2013	81315006	BR CEN TO E DIEZESSEIS	15.575	XAXIM	SELV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 8 - S. SUL - ADB3	12	750	0	61.433,64	61.321,49	11		TENDA	81,91	68	5,7	Parque Arvoredo	anunciado pela construtora como MCMV 3		CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2013	8725001	AGOSTINHO BRUSANOUN	333	CIDADE INDUSTRIAL	SE-01 - S.E. DE OCUPAÇÃO INTEGRADA-CIC-ÁREA RESIDENCIAL 1	6	576	0	39.591,24	39.591,24	12	1	CANET JÚNIOR	68,73	48	8,0	Barcelona Nesville			HSM	
2013	16053024	PRESIDENTE AFFONSO CAMARGO	1.975	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	31	560	12	138.824,46	136.909,44	5	3	ABYARA/ JOTA ELE	244,48	114	3,7	Botânica			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2013	87353100	ANGELO TOZIM	1.399	CAMPO DE SANTANA	SE-01 - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO	4	512	0	24.840,34	24.840,32	32	0	DORIA	48,52	16	4,0	Cidade de Broni Residencial		Faixa 2	HSM	
2013	84278192	EDUARDO PINTO DA ROCHA	3.171	GANCHINHO	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL INTEGRADA	4	416	0	21.874,63	21.874,63	26	0	FIMI	52,58	16	4,0	Residencial Ipê	4 módulos- parceria com a COHAB?	Faixa 2	HSM	
2013	67026026	REZALA SIMAO	660	SANTA QUITERIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	416	0	29.864,75	29.864,75	26		ANDRADE RIBEIRO	71,79	16	4,0	Residencial Villagio Genova		Faixa 2	HSM	
2013	49074060	RENATO POLATTI	3.651	CAMPO COMPRIDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	414	0	31.317,52	31.317,52	9	0	PDG/ LN	75,65	46	5,8	Bella Vita Sole			HSM	SIM
2013	83278045	JOSÉ CLEMENTINO BETTEGA	481	CAPIÃO RASO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	382	0	23.486,47	23.486,47	12	0	PDG/ LN	61,48	32	8,0	Gardino Condominio		Faixa 3	HSM	SIM
2013	76112040	PARANÁ	3.301	BOA VISTA	SE - SETOR CONSTRUTORA NORTE	23	372	6	44.052,50	41.602,14	3	1	VANGUARD HOXIE	111,83	126	5,5	Garden Sevilha			CONDOMÍNIO CLUBE	
2013	47034009	JOÃO ALENCAR GUIMARÃES	2.580	CAMPO COMPRIDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	360	0	30.337,50	30.337,50	6	1	LIVING/CYRELA/ MDGP	84,27	60	7,5	Alameda Clube Residencial			CONDOMÍNIO CLUBE	SIM
2013	12099017	BARÃO DO RIO BRANCO	763	CENTRO	SE - SETOR ESTRUTURAL SE EIXO - BARÃO	24	349	0	19.776,21	19.776,21	2	2	INVE SPARK	56,67	175	7,3	LifeSpace Estacao			COMPACTO	
2013	83511024	BR CEN TO E DIEZESSEIS	17.906	PINHEIRINHO	SELV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 10 - S. SUL - ADB3	8	344	0	18.930,21	18.930,21	7	0	MRV	55,03	49	6,1	Spazio Chardonnay		Faixa 3	HSM	SIM
2013	83511022	BR CEN TO E DIEZESSEIS	17.844	PINHEIRINHO	SELV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 10 - S. SUL - ADB3	8	344	0	18.930,21	18.930,21	7	0	MRV	55,03	49,1	6,1	Spazio Carmenere	Identificado na relação oficial MCMV - só CVCO parcial, consta na guia amarela	Faixa 2	HSM	SIM
2013	84278199	GUACUI	5.890	GANCHINHO	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	336	0	16.557,34	16.557,34	21	0	AM5	49,28	16	4,0	Cjto Novo Bairro 5		Faixa 2	HSM	
2013	89041041	SYNNAL STOCCHERO	74	AUGUSTA	ZCON - ZONA DE CONTENÇÃO - APA PASSAUNA	4	288	0	15.645,87	15.645,87	9	0	SIAL	54,33	32	8,0	Residencial lha do Mal		Faixa 2	HSM	
2013	92112101	DAVID BODZIAK	1.102	CACHOEIRA	ZROC - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	282	0	14.297,51	14.128,99	16	1	CASAALTA	50,70	17,6	4,4	Palma de Ouro II	Identificado na relação oficial MCMV - só CVCO parcial, consta na guia amarela	Faixa 2	HSM	
2013	83511108	BR CEN TO E DIEZESSEIS	17.988	PINHEIRINHO	SELV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 10 - S. SUL - ADB3	7	280	0	15.358,33	15.358,33	6	0	MRV	54,85	47	6,7	Spazio Catena		Faixa 3	HSM	SIM
2013	92112103	DAVID BODZIAK	1.180	CACHOEIRA	ZROC - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	278	0	14.128,14	13.924,62	16	1	CASAALTA	50,82	17	4,3	Residencial Palma de Ouro I		Faixa 2	HSM	
2013	87353102	MIGUEL FURMANN	30	CAMPO DE SANTANA	SE-01 - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	256	0	12.372,16	12.372,16	16	0	TROCON	48,33	16	4,0	Cidade de Pavia Residencial		Faixa 2	HSM	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2013	13119032	MARTIM AFONSO	1.400	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	34	234	0	20.159,30	20.159,30	1	3	PDG/ LN	86,15	234	6,9	SKY			MEDIO PADRAO	SIM
2013	33104047	VICTORIO VIEZTER	353	VISTA ALEGRE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	226	0	19.229,08	19.229,08	6	1	VISTACORP	85,08	38	9,4	Ilhas do Caribe Home Club			CONDOMINIO CLUBE	
2013	87353096	ANGELO TOZIM	1.551	CAMPO DE SANTANA	SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	208	0	10.065,88	10.065,88	13	0	TROCON	48,39	16	4,0	Cidade de Novara Residencial		Faixa 2	HSM	
2013	47028181	JOÃO ALENCAR GUIMARÃES	1.885	CAMPO COMPRIDO	CONEG - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	12	197	0	20.328,85	20.328,85	3	0	LIVING/CYRELA/ MDGP	103,19	66	5,5	Ideale Residencial			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2013	48974059	LUIZ TRANQUIN GRECA	2.021	CAMPO COMPRIDO	CONEG - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	184	0	12.783,83	12.783,83	4	0	PDG/ LN	69,48	46	5,8	Bella Vita Luna		Faixa 3	HSM	SIM
2013	43025070	RAFAEL FRANCISCO	173	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	25	170	0	22.659,07	22.659,07	1	3	TARJAB	133,29	170	6,8	Magnô Agua Verde			MEDIO PADRAO	
2013	85468019	ANTONIO ZANON	190	TATUQUARA	SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	188	0	8.883,21	8.883,21	12	0	BAUCON	52,88	14	3,5	Aquarela Condominio		Faixa 3	HSM	
2013	41060012	ALCIBIADES PLAISANT	861	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	162	0	47.717,84	47.717,84	10	2	CCDI	294,55	16	2,0	Quartier			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2013	56006054	EZEQUIEL DA COSTA RIBEIRO	149	CIDADE INDUSTRIAL	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	160	0	7.903,07	7.903,07	10	0	FMM	49,39	16	4,0	Residencial Antonina		Faixa 2	HSM	
2013	43050018	CÂNDIDO XAVIER	1.156	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	152	0	29.246,93	29.246,93	4	2	CYRELA/ MDGP	192,41	38	4,8	West Side Comfort Residences			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2013	16052047	GOVERNADOR AGAMENON MAGALHÃES	239	CRISTO REI	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 2 - S. CENTRAL-AIB2	8	150	0	20.217,26	20.124,88	2	2	INVEPARK	134,78	75	9,4	Home Space Botânico	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2013	73025011	FREDOLIN WOLF	799	PILARZINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	144	0	13.456,83	13.456,83	3		VANGUARD HOME	93,45	48	8,0	Piazza Maggiore			CONDOMINIO CLUBE	
2013	11042034	VESCONDE DE MACAR	529	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	144	0	13.585,59	13.585,59	2	2	REITZFELD	94,34	72	7,2	Fusion	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2013	89062033	FRED EURO DE MELO	55	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	128	0	10.465,67	10.465,67	4	1	PATO BRANCO	81,76	32	8,0	Residencial Pato Branco	Indicação CYO 89062035 certa 89062033	Faixa 3	HSM	
2013	74018020	CARLOS DE CAMPOS	1.839	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	123	0	10.540,45	8.359,08	2	0	EQUILIBRIO	85,69	62	7,7	Largo Boa Vista			MEDIO PADRAO	
2013	54016016	ESTADOS UNIDOS	1.455	BACACHERI	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	9	122	0	7.159,72	7.159,72	2	3	FONTANIVE	58,69	61	6,8	Mondrian Home Studio		Faixa 3	COMPACTO	
2013	41099031	ALCIBIADES PLAISANT	1.082	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	121	0	20.862,01	20.862,01	2	2	ROSSI	172,41	61	7,6	Patio das Palmeiras	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2013	39174083	ANGELO MASSIGNANI	820	SÃO BRAZ	ZRSF - ZONA FELICIDADE	4	120	0	9.276,58	9.276,58	4		H FRANCK	77,32	30	7,5	Residencial Allegro			HSM	
2013	11080016	AUGUSTO STELLFELD	1.050	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	113	0	15.748,92	15.748,92	2	2	BAUCON	139,37	57	5,7				MEDIO PADRAO	
2013	52110007	DOS FUNCIONARIOS	55	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	92	0	10.603,58	10.603,58	2	2	TERRASSE	115,26	46	5,8	Chamonix			MEDIO PADRAO	
2013	29070257	DEPUTADO VICTOR ALENCAR FURTADO	3.600	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	24	92	0	19.544,36	19.544,36	1	2	PLAENGE	212,44	92	3,8	Inspiration			ALTO PADRAO	
2013	19111275	PROFESSOR PEDRO VIRIATO PARIGOT DE SOUZA	3.635	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	25	92	0	36.603,56	36.603,56	2	2	PLAENGE	397,86	46	1,8	Supreme & Magnum			ALTISSIMO PADRAO	
2013	21066054	IGUAÇU	2.208	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	89	0	14.983,91	14.983,91	2	3	ROSSI	168,36	45	5,6	Vanguarda			ALTO PADRAO	SIM
2013	85377021	CAROLINA CASTELLI	482	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	80	0	4.406,80	4.406,80	2	0	MRV	55,09	40	10,0	Spazio Castelli	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 3	HSM	SIM
2013	85378018	CAROLINA CASTELLI	428	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	80	0	4.852,57	4.852,57	2	0	MRV	60,66	40	10,0	Spazio Celebrita	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 3	HSM	SIM
2013	14095053	SCHILLER	82	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	11	76	0	7.849,04	7.849,04	1	1	BASCOL	103,28	76	6,9	SmartCity Schiller	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2013	34023039	PAIDRE GERMANO MATYER	2.095	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	73	2	9.084,30	7.834,95	2	2	JK URANO	107,33	38	6,3				MEDIO PADRAO	
2013	61004019	MONTEIRO	900	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	72	0	8.878,22	8.742,63	2	1	TM3	123,31	36	4,5	Villa Frascati			MEDIO PADRAO	
2013	78116001	TOURINHO	950	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	72	0	5.587,97	5.587,97	3	1		77,61	24	4,0				HSM	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2013	81837029	DOUTOR LAURO GENTIO PORTUGAL TAVARES	1.300	SÍTIO CERCADO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	70	3	4.380,50	3.980,50	3	0	DORIA	56,86	24	6,1	Moradas do Sítio		Faixa 2	HSM	
2013	28016037	PRESIDENTE AFONSO CAMARGO	2.467	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	20	64	11	14.735,85	13.495,09	1		THA	210,86	64	3,2	Varandas do Jardim			ALTO PADRAO	
2013	87232016	DANIEL COMBONI	11	FAZENDEINHA	Z1 - ZONA INDUSTRIAL	4	64	0	4.674,35	4.674,35	4		BR	73,04	16	4,0				HSM	
2013	13087037	JULIA DA COSTA	2.102	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	60	0	7.613,35	7.613,35	1	2	CTBA Constr. Obras	126,89	60	7,5		CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2013	19111273	PROFESSOR PEDRO VARIATO PARIGOT DE SOUZA	3.566	CAMPO BOGORILHO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTUBA - POLO	31	58	49	22.837,91	17.756,21	3	3	HELBORURA	306,14	36	1,2	Double Life Ecoville			MULTIUSO	SIM
2013	83423021	MARIA TREVISAN TORTATO	537	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	51	0	4.729,58	4.729,58	1	1	HRC	92,74	51	8,5				MEDIO PADRAO	
2013	22033022	SANTO ANTONIO	213	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO 4 - REBOUÇAS	8	51	0	5.668,23	5.668,23	1	1	ENNO FORNEA	111,14	51	6,4				MEDIO PADRAO	
2013	22038029	DOUTOR REYNALDO MACHADO	291	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3 - INCENTIVO PRADO VELHO	7	48	0	5.075,90	5.075,90	1	1	STM	105,75	48	6,9				MEDIO PADRAO	
2013	14109025	PRESIDENTE BEAUREPAIRE ROHAN	251	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	48	0	5.186,45	5.186,45	2	1	PORTO CAMARGO	108,05	24	3,4	Monet			MEDIO PADRAO	
2013	34018034	ALMIRANTE TAMANDARÉ	1.886	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	46	0	3.892,64	3.892,64	1	1		84,82	46	5,8				MEDIO PADRAO	
2013	13077028	PRESIDENTE TAIMAY	761	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	45	0	18.618,93	18.618,93	3	2	PARTILHA	413,75	15	1,5	Jardim do Sôho			ALTÍSSIMO PADRAO	
2013	56007021	COSTA RICA	858	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	7.618,33	7.618,33	2	2	DAPO	173,14	22	2,8	Quebec			ALTO PADRAO	
2013	21034002	SILVA JARDIM	1.163	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	4.290,96	4.290,96	1	1	JCP	102,17	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2013	54036031	CORONEL AMAZONAS MARCONDES	243	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	4.892,55	4.892,55	1	1	CENTRAL	116,49	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2013	85559025	JOÃO BONAT	877	NOVO MUNDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 2	6	41	0	3.301,00	3.301,00	1	1		80,51	41	6,8				MEDIO PADRAO	
2013	76892035	LUCIO PEREIRA	116	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	40	0	3.615,86	3.615,86	1	1	CASA ALTA	90,40	40	10,0				MEDIO PADRAO	
2013	21007013	VISCONDE DE GUARAPUAVA	3.554	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	14	40	0	4.483,61	4.483,61	1	1	CTBA Constr. Obras	112,09	40	2,9		CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2013	44093001	PROFESSORA REGINA CASAGRANDE MARINONI	279	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S. CENTRAL-AB2	8	39	0	1.997,83	1.997,83	1	0	ARCE	51,23	39	4,9				POPULAR PEQ PORTE	
2013	32045008	JOÃO GUALBERTO	1.237	ALTO DA GLÓRIA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	22	38	1	15.834,90	14.520,15	1	3	HUGO PERETTI	382,11	38	1,7	Porto Bellagio			ALTÍSSIMO PADRAO	
2013	83099026	ORLANDO ALBINO VONDER OSTEN	188	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	37	0	3.539,19	3.539,19	1	1	ANSAI	95,65	37	4,6				MEDIO PADRAO	
2013	34051015	DOUTOR GOLLIN	635	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	37	0	6.083,10	6.083,10	1	2	EBR	164,41	37	4,6	Puerto Madero			ALTO PADRAO	
2013	81298013	SERAFIM FRANÇA	160	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	36	0	1.685,74	1.685,74	1	1	BASESUL	46,83	36	6,0	Prime Palladium	Classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	COMPACTO	
2013	45500011	PROFESSOR FÁBIO DE SOUZA	366	SANTA QUITÉRIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	5	35	0	2.893,49	2.893,49	1	2		82,67	35	7,0				MEDIO PADRAO	
2013	83143007	CORONEL HERCUJANO DE ARAUJO	197	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	35	0	2.193,93	2.193,93	1	1	TNR	62,68	35	4,4	Edificio Castellani		Faixa 3	POPULAR PEQ PORTE	
2013	43120009	REPÚBLICA ARGENTINA	1.812	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	12	34	3	6.882,90	6.298,30	2	2	CTBA Constr. Obras	185,24	19	1,5		CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU		ALTO PADRAO	
2013	88002019	RODOLFO BERNARDELLI	258	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	32	0	2.197,17	2.197,17	1		CHL	68,66	32	8,0				POPULAR PEQ PORTE	
2013	86173035	ZONARDY RIBAS	168	BOQUERÃO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL - FLORIANO	4	32	0	2.547,19	2.547,19	1	0	FASE	79,80	32	8,0	Vivadi			POPULAR PEQ PORTE	
2013	83262066	VALENTIM NICHELE	43	PINHEIRINHO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	4	32	0	3.308,70	3.308,70	2	1		103,40	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2013	23006014	CAPITÃO SOUZA FRANCO	83	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	9	32	0	8.163,89	8.163,89	1	2	ACIMA	255,12	32	3,6				ALTO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2013	12059013	BENJAMIN CONSTANT	510	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	7	31	0	3.780,23	3.780,23	1	1		121,94	31	4,4				MEDIO PADRAO	
2013	44003024	IMACULADA CONCEIÇÃO	1.122	PRADO VELHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3 - INCENTIVO PRADO VELHO	6	30	1	1.320,71	1.286,53	1		J A BAGGIO	42,22	30	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2013	12081020	DOUTOR FAIVRE	827	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	6	30	0	1.787,91	1.787,91	1	0		59,60	30	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2013	84183033	PAULO SETUBAL	2.488	BOQUERÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	30	2	2.864,42	2.767,22	2	1		92,24	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2013	32068002	NICOLAU MAEDER	164	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	30	0	3.126,10	3.126,10	1	1		104,20	30	5,0				MEDIO PADRAO	
2013	76090005	DESEMBARGADOR ANTONIO LEOPOLDO DOS SANTOS	109	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	29	0	3.020,15	3.020,15	1	1	ATENAS	104,14	29	4,8				MEDIO PADRAO	
2013	14083031	JOSE DE ALENCAR	442	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	4.232,46	4.232,46	1	2	BELVEDERE	145,95	29	3,6				MEDIO PADRAO	
2013	45001098	DEPUTADO JOAQUIM LIMA DE OLIVEIRA	88	SEMINÁRIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	4.815,98	4.815,98	1	2	COSTAGUERRA	166,00	29	3,6	San Rafael			ALTO PADRAO	
2013	11139066	VISCONDE DO RIO BRANCO	1.810	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	8	28	0	1.698,44	1.663,88	1	1		60,66	28	3,5				POPULAR PEQ PORTE	
2013	11024015	PRUDENTE DE MORAES	512	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	3.527,35	3.527,35	1	1	ABCR	125,98	28	3,5	Quebec			MEDIO PADRAO	
2013	32004040	ROCHA POMBO	904	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	7.385,12	7.385,12	1	0	VALE VERDE	283,75	28	3,5				ALTO PADRAO	
2013	45104025	MAJOR FRANÇA GOMES	278	SANTA QUITÉRIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	6	27	0	3.078,71	3.078,71	1	1	MORADA NOVA	114,03	27	4,5				MEDIO PADRAO	
2013	13085032	MARTIM AFONSO	1.871	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	27	0	3.713,43	3.713,43	1	1	MONARCA	137,53	27	3,4	Hayat			MEDIO PADRAO	
2013	43005045	SILVA JARDIM	3.611	ÁGUA VERDE	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	27	1	3.891,18	3.809,55	1	1	CIMA	141,09	27	3,4				MEDIO PADRAO	
2013	46089017	BR CENTO E DEZESSEIS	9.879	JARDIM DAS AMÉRICAS	POLO-LV - POLO DA LINHA VERDE - 6 - S. CENTRAL-P2	6	25	0	1.219,44	1.219,44	1	0		48,78	25	4,2				POPULAR PEQ PORTE	
2013	45064026	JOAO ALENCAR GUIMARAES	1.085	SANTA QUITÉRIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	7	25	0	2.695,16	2.695,16	1	1		107,81	25	3,6		Indicacao OVCO 45094025 certa 45094026		MEDIO PADRAO	
2013	23070030	REPÚBLICA ARGENTINA	414	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	17	25	3	9.069,36	6.511,77	1	2		280,47	25	1,5				ALTO PADRAO	
2013	84140023	ANNE FRANK	2.410	BOQUERÃO	SEMF - SETOR ESPECIAL MARECHAL	5	24	0	1.957,86	1.957,86	1	0		81,58	24	4,8		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2013	83272013	OLGA DE ARAÚJO ESPÍNOLA	431	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	24	0	2.293,30	2.293,30	2			95,55	12	3,0				MEDIO PADRAO	
2013	58207035	DOUTOR ALARICO VIEIRA DE ALENCAR	307	BACACHERI	ZL1V - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 5 - S. NORTE-AB1	4	24	0	2.359,16	2.359,16	1	1		98,30	24	6,0				MEDIO PADRAO	
2013	16121042	MANOEL VICENTE DE OLIVEIRA MELLO	1.338	TARUMÃ	ZL1V - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 6 - S. CENTRAL-AB2	4	24	0	2.419,42	2.419,42	1	1		100,81	24	6,0				MEDIO PADRAO	
2013	32031038	EUIZÉIO DA MOTTA	562	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	4.395,29	4.395,29	1	2	TERRASSE	191,10	23	2,9				ALTO PADRAO	
2013	21065053	DOUTOR ALEXANDRE GUTIERREZ	892	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	26	23	0	10.333,08	10.333,08	1	3	SBH	449,26	23	0,9	The Place			ALTÍSSIMO PADRAO	
2013	43089004	SANTA CATARINA	74	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	23	0	1.240,26	1.240,26	1	1	GLENIO BLASKEVICZ	53,92	23	2,9	Edifício Mabec		Faixa 3	POPULAR PEQ PORTE	
2013	89138062	VELHA DO BARIGUI	490	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	22	0	1.822,72	1.822,72	1	1		82,85	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2013	88005020	RODOLFO BERNARDELLI	601	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	22	0	1.917,20	1.917,20	1	0		87,15	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2013	74108011	CARLOS DE CAMPOS	532	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	22	0	3.314,83	3.314,83	2	1	PORTO CAMARGO	150,67	11	1,8				MEDIO PADRAO	
2013	43054036	PROFESSOR GUIDO STRAUBE	489	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	22	0	3.743,13	3.743,13	1	0	HESTIA	170,14	22	3,7	Poseldon			ALTO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2013	31030031	TAPADOS	642	SÃO FRANCISCO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	22	0	3.928,98	3.928,98	1	2	PONTO BR	178,59	22	5,5				ALTO PADRAO	
2013	43043002	GUARAAPES	1.080	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	3.942,08	3.942,08	1	2		179,19	22	2,8				ALTO PADRAO	
2013	32031037	EUZÉBIO DA MOTA	500	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	3.942,08	3.942,08	1	2	TERRASSE	179,19	22	2,8				ALTO PADRAO	
2013	32056003	DOUTOR ZAMENHOF	389	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	4.133,00	4.133,00	1	2	TERRASSE	187,86	22	2,8				ALTO PADRAO	
2013	16052043	ADÃO SOBOCINSKI	161	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 2 - S. CENTRAL AIB2	6	22	0	4.286,35	4.286,35	1	0	EMPRETEC	194,83	22	3,7				ALTO PADRAO	
2013	14121005	EDUARDO AGUIRRE CABRESI	119	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	2.476,91	2.476,91	1	1	PORTO CAMARGO	117,95	21	2,6	Solis			MEDIO PADRAO	
2013	63037014	MORRETES	651	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.370,40	1.370,40	1	1	TM3	68,52	20	3,3	Montese	classificacao alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2013	28028006	PROFESSORA OIGIA BALSTER	753	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	20	0	1.583,44	1.583,44	1	1		79,17	20	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2013	61055001	JOSÉ FERREIRA DE BARROS	709	FANNY	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AIB3	4	20	0	1.953,37	1.953,37	1	1	KARVANIS	97,67	20	5,0	Ilha de Debs			MEDIO PADRAO	
2013	54012029	GAGO COUTINHO	280	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	3.437,92	3.437,92	1	1	ATENAS	171,90	20	3,3				ALTO PADRAO	
2013	26008028	NORSSA SENHORA DE FATIMA	15	CAPÃO DA IMBUIA	SE-AC - SETOR ESPECIAL PRES. AFFONSO CAMARGO	7	18	0	1.617,47	1.617,47	1	0		89,86	18	2,6				MEDIO PADRAO	
2013	52054003	SÃO PIO X	351	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	18	0	2.566,66	2.566,66	1	1	GOMY	142,59	18	2,3				MEDIO PADRAO	
2013	76061015	ROBERTO LAMBACH	220	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	18	0	2.579,74	2.579,74	1	1	BOAVENTURA	143,32	18	3,6				MEDIO PADRAO	
2013	23075058	DOM PEDRO II	743	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	18	0	4.266,33	4.266,33	1	2		237,02	18	1,8				ALTO PADRAO	
2013	41083013	PALMERAS	715	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	2.123,72	2.123,72	1	1	CTBA Constr. Obras	117,98	18	2,6		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da FERRU		MEDIO PADRAO	
2013	63020004	ACRE	200	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	18	0	2.352,30	2.352,30	1	2	CTBA Constr. Obras	130,68	18	3,0		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da FERRU		MEDIO PADRAO	
2013	81091029	OSÓRIO DOS SANTOS PACHECO	675	CAPÃO RASO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AIB3	4	17	0	1.361,82	1.361,82	1	0		80,11	17	4,3				BAIXO IMPACTO	
2013	84222034	PAULO SETUBAL	4.127	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	16	0	1.299,66	1.299,66	1	1		81,23	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2013	76046021	CANADÁ	1.560	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	16	0	1.306,94	1.306,94	1	0		81,68	16	3,2				BAIXO IMPACTO	
2013	84046002	JORGE SIMÃO	198	ALTO BOQUEIRÃO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	16	0	1.327,09	1.327,09	1	1		82,94	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2013	45047010	PRETEXTATO TABORA JUNIOR	156	SANTA QUITÉRIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	5	16	0	1.423,08	1.423,08	1	0	IDRAPA	88,94	16	3,2				BAIXO IMPACTO	
2013	96028004	JOSÉ ANTONIO LEPREVOST	50	SANTA CÂNDIDA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	8	16	0	1.459,18	1.459,18	1	0		91,20	16	2,0				BAIXO IMPACTO	
2013	84017024	TENENTE FRANCISCO FERREIRA DE SOUZA	1.154	HAUER	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	16	0	1.584,61	1.584,61	1	1		99,04	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2013	41100014	MONSENHOR MANOEL VICENTE	587	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	16	0	1.747,98	1.747,98	1	1	HRC	109,25	16	2,0				MEDIO PADRAO	
2013	13018008	BRIGADEIRO FRANCO	320	MERCÉS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	16	0	3.153,28	3.153,28	1	1		197,08	16	2,7				ALTO PADRAO	
2013	85560019	LAUDELINO FERREIRA LOPES	489	NOVO MUNDO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 2	4	15	0	1.048,86	1.048,86	1			69,92	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2013	81164002	ALEKO BETTEGA	597	LINDOIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	1.207,82	1.207,82	1	0		80,52	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2013	34018035	ALMIRANTE TAMANDARÉ	1.902	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	15	0	4.438,23	4.438,23	1	2	PALATINE	295,88	15	1,9				ALTO PADRAO	
2013	42079008	NUNES MACHADO	2.529	PAROLIN	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	14	0	1.390,06	1.390,06	1	1		99,29	14	3,5				BAIXO IMPACTO	
2013	34102032	ATILIO BÓRIO	1.350	ALTO DA RUA XV	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	14	0	1.679,09	1.679,09	1	1		119,94	14	3,5				MEDIO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2013	81665007	CYRILLO MERLIN	520	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	830,95	830,95	1	1		69,25	12	3,0		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		BAIXO IMPACTO	
2013	82180240	ABRAO WINTER	590	XAXIM	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	12	0	929,59	929,59	1	1	HLC	77,47	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2013	76009001	28 DE JUNHO	481	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	970,94	970,94	1	1		80,91	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2013	65088005	PROFESSOR ORFEO DE OLIVEIRA CHAVES	537	PORTÃO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 3	4	12	0	1.222,27	1.222,27	1	0		101,86	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2013	74155003	ANTONIO GERONASSO	178	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	11	1	873,94	873,94	1	0	OKAL	72,24	11	2,8		70,30 m² área comercial cf guia amarela		BAIXO IMPACTO	
2013	61129007	CAPITAO JOAO ZALESKI	967	LINDOIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	990,86	990,86	1	0	ARCHI SOLUTION	90,08	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2013	13022007	DESEMBARGADOR MOTA	3.483	MERCÉS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	3.726,50	3.726,50	1	1	GIACOMAZZI	338,77	11	2,8				ALTISSIMO PADRAO	
2013	45011005	MAJOR FRANÇA GOMES	187	SANTA QUITÉRIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	10	0	1.041,16	1.041,16	1			104,12	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2013	76080008	CARLOS DE CAMPOS	1.570	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.079,30	1.079,30	1	0	ION	107,93	10	1,7		Nº de unidades corrigido cf guia amarela		BAIXO IMPACTO	
2013	34074007	SETE DE ABRIL	1.273	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.272,65	1.272,65	1	1	AB JUNIOR	127,27	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2013	43082008	TABAJARAS	665	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.364,15	1.364,15	1	1	ION	136,42	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2013	43116004	PROFESSOR ALVARO JORGE	1.009	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.445,85	1.445,85	1	1		144,59	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2013	83023014	FREI GASPAR DA MADRE DE DEUS	274	PORTÃO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 3	6	10	0	1.544,00	1.544,00	1	1		154,40	10	1,7				MEDIO PADRAO	
2013	76007009	JOAO BATISTA TRENTIN	749	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	9	0	1.130,76	1.130,76	1			125,64	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2013	24051015	IAPO	371	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRO-VEIHO	4	8	0	438,43	438,43	1	0		54,80	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2013	18070021	PALLO KISSULA	940	CAPÃO DA IMBUIA	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	8	0	497,84	497,84	1	0		62,23	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2013	62091003	LEONTOLSTOI	209	LINDOIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	773,22	773,22	1	1		96,65	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2013	14008010	CORONEL ASSUMPCAO	105	ALTO DA RUA XV	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	1.294,31	1.294,31	1	1		161,79	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2013	28092015	MANOEL CLARO ALVES	156	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	1	511,31	397,05	1	0		56,72	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2013	32065006	DOCTOR GOULIN	217	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	7	1	2.741,17	2.643,74	1	1	FOCUS	377,68	7	1,2				ALTISSIMO PADRAO	
2013	29141013	FRANCISCO GORSKI	75	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	6	0	420,62	420,62	1	0		70,10	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2013	84027033	PROFESSORA MARIA DE ASSUMPCAO	1.270	HAUER	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	6	0	655,80	655,80	1	0		109,30	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2013	83168010	FREI TEÓFILO	438	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	791,39	791,39	1	0		131,90	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2013	45138005	JOÃO SOUSSIATO	499	SANTA QUITÉRIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	5	0	488,48	488,48	1	0	LAPORTA	97,70	5	1,3				BAIXO IMPACTO	
2013	41081017	PROFESSOR LUIZ CESAR	577	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	4	0	1.035,33	1.035,32	1	1		258,83	4	1,0				BAIXO IMPACTO	
2014	29085196	MONSENHOR LUIVIO ZANLORENZI	4.400	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	23	744	4	118.013,96	118.013,96	6	3	GAFISA/ PDG	158,62	124	5,4		Identificado no site da construtora e propaganda em período - só CVCO parcial		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	78111031	ROD BR CENTO E DEZESES	1.960	ATUBA	SE-LV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE	12	657	0	53.296,78		8		PDG	81,12	82,1	6,8		Identificado no site da construtora - CVCO não enquadra, construtora guia amarela. Tem edificio perigoso		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	81478009	BR CENTO E DEZESES	18.449	PINHEIRINHO	POLO-LV - POLO DA LINHA VERDE - 12 - S, SUL-P3	12	576	0	34.765,70	34.765,70	6	0	LIVING/CYRELA/ MDGP	60,36	96	8,0		Indicação CVCO 61478008 certa 61478009		HSM	SIM
2014	81478007	LUCIANO PIUZZI	354	PINHEIRINHO	POLO-LV - POLO DA LINHA VERDE - 12 - S, SUL-P3	17	504	0	30.425,20	30.425,20	4	0	PDG	60,37	126	7,4		Residencial Allegro		HSM	SIM
2014	76112045	JOVINO DO ROSÁRIO	1.674	BOA VISTA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	13	429	20	54.269,22	60.838,83	5	0	TECNISA	118,51	90	6,9		Flex Acanto		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	87353103	ANGELO TOZIM	1.080	CAMPO DE SANTANA	SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	416	0	20.227,76	20.227,76	26	0	TROCON	48,62	16	4,0		Cidade de Primavera Residencial	Faixa 2	HSM	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	29065202	PROFESSOR PEDRO VIANIOT PARIGOT DE SOUZA	3.901	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	27	392	189	121.312,65	97.198,51	5	2	PDG/GAF/ISA	247,96	116	4,3	Reserva Ecoville Condom Clube/ Office Life Ecoville			MULTIUSO	SIM
2014	63722380	CARLOS DIETZSCH	541	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	380	0	41.450,52		7		BROOKFIELD	109,08	54,3	6,8	Update	Identificação em notificação não encontrada, tratada na guia antrax		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	81644025	BR GENTO E DIEZESSEIS	15.480	FANNY	SE-LV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 8 - S. SUL-ADB3	11	344	0	27.248,36	27.248,36	4	0	PDG	79,21	86	7,8	Linea Verde Condominio	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	12095041	VISCONDE DE GUARAPUAVA	2.794	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	33	296	204	37.979,82	23.012,40	2	3	CCDI	77,74	250	7,6	Mid Home e Mid Work	Studies 32,46 e 69 m²		MULTIUSO	SIM
2014	63113088	ENGENHEIRO NIEPCE DA SILVA	144	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	27	276	0	52.247,68	52.247,68	3	2	CYRELA/ MDGP	189,30	92	3,4	Le Jardim Residencial			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	22002034	SETE DE SETEMBRO	3.000	CENTRO	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	28	262	21	19.700,23	15.518,65	1	3	INVESPARK	59,23	262	9,4	LifeSpace Sete de Setembro			COMPACTO	
2014	63106029	SYLVIO ZENY	113	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	26	240	0	53.761,60	53.761,60	3	2	PDG	224,01	80	3,1	The Square	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	43118017	PROFESSOR DARIO VELOSO	36	VILA IZABEL	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	24	240	5	26.507,33	21.533,88	1	3	AG7	89,72	240	10,0	Igloo			COMPACTO	
2014	17021297	JOÃO DOMACHOSKI	400	MOSSINGUÊ	Z1 - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	12	216	0	31.328,65	31.328,65	4	2	EQUILIBRIO	145,04	54	4,5	Bonarda	Identificado no site da construtora - só CVCO parcial		CONDOMINIO CLUBE	
2014	43044071	REPÚBLICA ARGENTINA	1.115	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	22	210	4	39.702,45	36.300,62	2	3	BROOKFIELD	172,86	107	4,9	Younique	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	63043149	PROFESSOR AGAMENON MAGALHÃES	50	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	200	3	24.873,52	24.282,14	4	2	ROSSI	121,41	51	6,3	Cosmopolitan			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	47033014	JOÃO ALENCAR GUIMARÃES	2.121	CAMPO COMPRIDO	SE - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 2 - S. NORTE-ADB1	8	192	0	11.003,33	11.003,33	5	0	MRV	57,31	38	4,8	Spazio Chevalier		Faixa 3	HSM	SIM
2014	15017024	PADEIR GACOMO CUSMANO	177	CAMPINA DO SIQUEIRA	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	22	191	0	13.961,22	13.961,22	1	2	BROOKFIELD	73,10	191	8,7	Ink Champagnat			COMPACTO	SIM
2014	58030003	AMADEU ASSAD YASSIM	270	BACACHERI	SE-LV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 2 - S. NORTE-ADB1	6	184	0	15.798,65	13.008,92	4	0	ROSSI	85,86	46	7,7	Atual Bacacheri			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	63114030	AUGUSTO DE MARI	3.984	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	170	0	9.776,57	9.776,57	1	2	THA	57,51	170	13,1	Moving HomeSpace			COMPACTO	
2014	85508003	NICOLA PELLANDA	3.230	TATUQUARA	ZRU - ZONA RESIDENCIAL UMBARÁ	4	168	0	9.328,02	9.114,24	5	0	MRV	55,51	34	8,4	Parque Continental		Faixa 3	HSM	SIM
2014	83493233	JOSE BRENDA SOBRINHO	65	PINHEIRINHO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	168	0	12.373,12	12.373,12	5	0	MRV	73,65	34	8,4	Spazio Chiara		Faixa 3	HSM	SIM
2014	16054122	GOVERNADOR AGAMENON MAGALHÃES	145	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	13	160	0	12.669,50	12.669,50	1	2	ROSSI/ INVESPARK	79,18	160	12,3	Rossi 145			COMPACTO	SIM
2014	83131055	REPÚBLICA ARGENTINA	4.540	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	153	4	21.011,40	17.678,35	2	0	REITZFELD	115,54	79	6,0	Residencial Sinaro Curitiba	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2014	81364084	JOSE ALCEU SABATHE	154	SÍTIO CERCADO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO EMPREGO - S.V. - DEMAIS VIAS	4	144	0	10.841,63	10.841,63	13	1	ATRIBUTO	75,29	11	2,8				HSM	
2014	29065166	AFONSO PIOTTO	108	CIDADE INDUSTRIAL	ZROC - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	144	0	12.983,34	10.842,12	6	1	MGA	90,16	24	6,0	Res. Aruana	classificação alterada conforme pesquisa		HSM	
2014	94134048	ESTEVÃO MANIKA	420	SANTA CÂNDIDA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	4	144	0	7.581,48	7.581,48	9		FMM	52,65	16	4,0	Pinheiras Residencial	paralela com a COHAB	Faixa 2	HSM	
2014	21046043	SILVA JARDIM	2.184	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	27	144	5	33.983,31	30.263,37	1	2	TECNISA/STUHLBERGER/IMONARC A	210,16	144	5,3	Blend			ALTO PADRAO	SIM
2014	54076042	CHICHORRO JUNIOR	371	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	20	144	7	22.325,47	21.375,49	2	1	CCDI	148,44	72	3,6	Set Cabral	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	22002033	LOURENÇO PINTO	410	CENTRO	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	12	140	1	8.705,60	7.170,48	1	2	POSEIDON	81,22	140	11,7				COMPACTO	
2014	16052032	MARECHAL HUMBERTO DE ALENCAR C BRANCO	1.032	CRISTO REI	ZR4-LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 2 - S. CENTRAL-AB2	8	140	0	16.110,13	16.110,13	2	2	REITZFELD	115,07	70	8,8	Viverel Recanto Residencial	Calha construiu para a Reifield. Classificação alterada conforme pesquisa.		CONDOMINIO CLUBE	
2014	11134010	VISCONDE DO RIO BRANCO	1.488	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	43	137	213	46.927,22	15.221,35	1	3	ROSSI/ THA	111,10	137	3,2	Universe Life Square			MULTIUSO	SIM

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimentação	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	5402040	COSTA RICA FRANCISCO ZANICOTTI	365	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	134	0	23.108,54	23.108,54	3	2	EQUILIBRIO	172,45	45	5,6	Costa Rica	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 3	CONDOMINIO CLUBE	
2014	9608088	BOA VISTA	180	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	128	0	7.841,45	7.841,45	2	0	MRV	61,26	64	8,0	Spazio Chiare	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	HSM	SIM
2014	96133002	NORONHA	933	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	120	0	6.865,23	6.746,96	2	0	MRV	57,21	60	10,0	Spazio Crystals	classificação alterada conforme pesquisa		HSM	SIM
2014	26057002	ENGENHEIRO OSMAR OSTROMSKI	700	JARDIM BOTANICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	118	0	14.586,56	14.586,56	2	2	PDG/ LN	123,61	59	7,4	Arbore	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	63096044	REPÚBLICA ARGENTINA	2.524	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	114	6	17.337,51	16.662,01	2	1	TARJAB	146,16	60	4,6	Next Home	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2014	19111274	PROFESSOR JOAO FALARZ	1.455	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	28	107	6	32.557,48	32.557,48	2	2	PLAENGE	300,24	57	2,0	Infinity & Privilege	432,26 m² área comercial cf guia amarela		ALTO PADRAO	
2014	82180331	DAVID TOWNS	1.085	XAXIM	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	100	0	6.456,72	4.094,40	2		LMM	64,57	32	8,0	Condominio Floresta Negra	2 blocos de apartamentos e 36 sobrados		HSM	
2014	14095052	SCHILLER	126	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	14	100	0	11.659,84	11.659,84	1	1	ENNO FORNEA	116,60	100	7,1	Residencial Tour Garden	CTBA Construtora de Obras 4 o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2014	12015048	PRESIDENTE CARLOS CAVALCANTI	203	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	15	96	0	7.316,19	7.316,19	1	1	CTBA Constr. Obras	76,21	96	6,4	San Lorenzo Home Club	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2014	72037074	MATEUS LEMIE	3.946	SÃO LOURENÇO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	95	0	18.575,49	18.575,49	3	2	BROOKFIELD/ PAYSAGE	195,53	32	5,3				CONDOMINIO CLUBE	SIM
2014	11118038	BRIGADEIRO FRANCO	1.468	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	34	90	0	19.349,43	19.349,43	1	1	LAGUNA	214,99	90	2,6				ALTO PADRAO	
2014	44002024	IAPO	1.174	PRADO VELHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	6	89	0	4.694,15	4.694,15	1	1		52,74	89	14,8	Vision			COMPACTO	
2014	41105022	DOS ESTADOS	261	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	89	0	15.230,02	15.230,02	2	2	SWELL	171,12	45	5,6	Prime Class Residence	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 3	ALTO PADRAO	
2014	85377022	CAROLINA CASTELLI	538	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	88	0	5.123,64	5.123,64	2	0	MRV	58,28	44	11,0	Spazio Charlotte			HSM	SIM
2014	54046035	PARANÁ	1.030	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	17	87	18	9.647,80	8.134,04	1	2	SCHABATURA	93,49	87	5,1				MEDIO PADRAO	
2014	14024016	XV DE NOVENBRO	2.061	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	83	0	8.680,47	8.680,47	1	2		104,58	83	10,4				MEDIO PADRAO	
2014	43009041	CASTRO ALVES	795	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	21	72	0	9.625,05	9.625,05	1	2	DORIA/ MIDGP	133,68	72	3,4	Lumiere	Indicação CVCO 43009037 certa 43009041		MEDIO PADRAO	
2014	29065188	PROFESSOR PEDRO VIRIATO PARIGOT DE SOUZA	4.601	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	19	72	0	15.105,45	15.105,45	1	2	PLAENGE	209,80	72	3,8	Poemne			ALTO PADRAO	
2014	86256012	CAPTÃO LEONIDAS MARQUES	2.410	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	70	0	5.134,87	5.134,87	4	0	BBJ	73,36	18	4,4				HSM	
2014	29143015	ADARI FERNANDO VISIONI	1.111	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	70	0	7.205,64	6.935,44	2	1		102,94	35	5,8	Residencial Posiville 1	Nº de unidades corrigido cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2014	23071067	IGUAÇU	2.663	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	24	66	0	28.325,67	28.325,67	2	2	PARTILHA	429,18	33	1,4	La Place			ALTÍSSIMO PADRAO	
2014	44006047	IAPO	1.549	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S. CENTRAL-ARB2	8	65	0	3.363,06	3.363,06	1	0	NAKID	51,74	65	8,1				POPULAR PEQ PORTE	
2014	29070079	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	3.422	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	35	64	0	18.962,33	18.962,33	1	3	THA	296,29	64	1,8	Rio Jardine			ALTO PADRAO	
2014	41099004	ALCEBIADES PLAISANT	1.100	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	63	0	5.233,96	5.233,96	1	2	FLY	83,08	63	7,9				MEDIO PADRAO	
2014	12054025	MARECHAL DEODORO	1.340	CENTRO	RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	10	63	0	7.564,15	7.564,15	1	1	FORMULA	120,07	63	6,3				MEDIO PADRAO	
2014	96091035	GUIDO SCOTTI	632	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	62	0	5.979,89		2		BRUMER	96,45	31	3,9	Residencial Bela Vista	Identificado na relação oficial MCMV - CVCO não encontrado, consta na guia amarela.	Faixa 3 (16 UR)	MEDIO PADRAO	
2014	54003021	CORONEL AMAZONAS MARCONDES	933	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	56	0	6.890,56	6.890,56	1	1	PAV/SERVICE	123,05	56	7,0				MEDIO PADRAO	
2014	11024043	BRIGADEIRO FRANCO	941	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	56	0	8.170,26	8.170,26	1	2	ADRIATICA	145,90	56	7,0	England Residence			MEDIO PADRAO	
2014	54112048	ABILIO PEIXOTO	213	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	55	0	9.464,70	9.464,70	2	2	CONTIN	172,09	28	3,4				ALTO PADRAO	
2014	63026029	ENGENHEIRO ARTHUR BETTES	49	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	14	53	0	9.449,11	9.449,11	1	2	PATRAO	178,29	53	3,8				ALTO PADRAO	
2014	34062037	DOUTOR GOULIN	594	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	53	0	11.169,13	11.169,13	2	1	TERRASSE	210,74	27	3,3	Harmonie			ALTO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	29070278	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	2.880	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	19	51	4	13.187,08	12.885,04	1	3	TOMASI	252,65	51	2,7				ALTO PADRAO	
2014	63061134	PADE LEONARDO NUNES	115	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	48	0	2.850,42	2.850,42	1	1	TNR	59,38	48	6,0	Aicante	Nº de unidades corrigido of guia anexa		POPULAR PEQ PORTE	
2014	83423022	WALDEMO RY	838	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	48	0	4.604,16	4.604,16	2	2	HRC	95,92	24	4,0	Ilha de Creta			MEDIO PADRAO	
2014	27036035	PAULO GORSKI	1.837	MOSSINGUÊ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	46	0	11.807,40	11.807,40	3	2	EQUILIBRIO	256,68	15	1,9	Vivere			ALTO PADRAO	
2014	65006016	JOAQUIM CAETANO DA SILVA	600	SANTA QUITÉRIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	44	0	4.850,47	4.850,47	2	1		110,24	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2014	34038039	DEPUTADO CARNEIRO DE CAMPOS	1.621	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	44	0	5.360,62	5.360,62	2	1		121,83	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2014	13085034	FRANCISCO ROCHA	1.527	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	6.076,88	6.076,88	1	2	VGO Empreend	138,11	44	5,5	Concelto			MEDIO PADRAO	
2014	32089039	MAIA	719	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	11.302,67	11.302,67	2	2	HUGO PERETTI	256,88	22	2,8	Torti di Montalcino			ALTO PADRAO	
2014	32095024	ITUPAVA	414	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	13.088,69	13.088,69	2	2	AVANTI	297,47	22	2,8				ALTO PADRAO	
2014	83460027	JOÃO STENZOWSKI	439	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	44	0	3.390,80	3.390,80	1	1	CASAALTA	77,06	44	7,3	Belle Chateau Residencial		Faixa 3	POPULAR PEQ PORTE	
2014	43072006	PROFESSOR SEBASTIAO PARANA	228	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	42	0	2.327,82	2.327,82	1	1		55,42	42	7,0				POPULAR PEQ PORTE	
2014	43068008	SANTA CATARINA	181	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	42	0	3.213,65	3.213,65	1	2		76,52	42	6,0				POPULAR PEQ PORTE	
2014	31085021	PARNAIBA	73	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	3.716,36	3.716,36	1	1	CONVILLE	88,48	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2014	46096013	ALCIDES THEREZIO DE CARVALHO	809	GUABIROTUBA	SE-CP - SETOR ESPECIAL COMANDADOR FRANCO	8	42	0	6.147,94	6.147,94	1	2	GLENO BLASKEVICZ	146,38	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2014	14092039	ALMIRANTE TAMANDARÉ	78	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	6.596,93	6.596,93	2	1	POSEIDON	157,07	21	2,6				MEDIO PADRAO	
2014	12007025	ITUPAVA	72	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INGENITO ALTO DA XV	9	41	0	2.763,97	2.763,97	1	1	SPF	67,41	41	4,6				POPULAR PEQ PORTE	
2014	88005025	RODOLFO BERNARDELLI	613	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	40	0	2.880,36	2.880,36	1		CHL	72,01	40	10,0				POPULAR PEQ PORTE	
2014	63061044	CAPTÃO TENENTE MARI DE BARROS	260	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	36	0	2.026,18	2.026,18	1	1		56,28	36	6,0				POPULAR PEQ PORTE	
2014	96045023	EDMUNDO ALBERTO MERCER	1.088	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	36	0	3.214,99	3.214,99	1	2	CORAL	89,31	36	6,0	Dona Adanil		Faixa 3 (18 UR)	HSM	
2014	76104035	ARARY SOUTO	90	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	36	0	4.522,89	4.522,89	1	1	STM	125,64	36	5,1		Indicação OVCO 76104032 certa 76104035		MEDIO PADRAO	
2014	52086032	ALBERTO FOLLONI	963	AHÚ	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	36	0	6.389,10	6.389,10	1	2	BENEVENTO	177,48	36	9,0				ALTO PADRAO	
2014	54003001	VITÓRIA	677	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	35	0	2.165,69	2.165,69	1	1	ATENAS	61,88	35	4,4	Ravello	Classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2014	58212032	DOUTOR ALARICO VIEIRA DE ALENCAR	153	BACACHERI	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 5 - S. NORTE - AIB1	4	32	0	3.630,44	3.630,44	2	1		113,45	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2014	41115028	NESTOR VICTOR	316	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	32	0	4.694,62	4.694,62	1	2	TEGEPAR	146,71	32	8,0				MEDIO PADRAO	
2014	42145021	DOUTOR RAUL CAMIRO FILHO	371	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	31	0	4.493,65	4.493,65	2	1	ROKRISA	144,96	16	3,9				MEDIO PADRAO	
2014	33062026	JULIA WANDERLEY	322	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	31	0	5.838,83	5.838,83	1	2	AVANTI	188,35	31	3,9				ALTO PADRAO	
2014	83285005	EDUARDO CARLOS PEREIRA	4.001	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	30	0	1.825,67	1.825,67	1	1	KARVANIS	60,86	30	5,0	Ilha de Naos			COMPACTO	
2014	13045020	JULIA DA COSTA	2.415	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	3.411,11	3.411,11	1	2	PLANEJA	113,70	30	3,8				MEDIO PADRAO	
2014	86257108	FRANCISCO DERGOSO	6.275	ALTO BOQUEIRÃO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	30	0	8.723,28	2.180,08	1			72,67	30	7,5	Edifício Campo Alegre	Área liberada relativa às URs consultadas em 2014, of guia anexa. Totaliza 123 UR em 3 blocos, classificado HSM.		HSM	
2014	13018044	DESEMBARGADOR MOTA	3.464	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	5.083,68	5.083,68	2	3	CONSTROMI	175,30	15	1,8				ALTO PADRAO	
2014	53012003	MIGUEL TSCHANNERL	100	VISTA ALEGRE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	28	0	2.601,60	2.601,60	1	2		92,91	28	7,0				MEDIO PADRAO	
2014	63051001	PROFESSOR JOAO MAZZAROTTO	470	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	2.609,85	2.609,85	1	1	KUBICA	93,21	28	3,5				MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	83452028	JOÃO CUBAS	64	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	3.546,29	3.546,29	1	1	PANEK	126,65	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2014	34076033	JOSE DE ALENCAR	1.683	JUVEVÊ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	6.297,97	6.297,97	1	2	MEDEVAL	224,93	28	3,5				ALTO PADRAO	
2014	43030047	ÁGUA VERDE	2.211	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	26	0	5.317,80	5.317,80	1	1	ITAJUI	204,53	26	3,3				ALTO PADRAO	
2014	31062030	SENADOR SARAVAIA	373	SÃO FRANCISCO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	26	0	6.563,30	6.563,30	2	2		252,43	13	3,3				ALTO PADRAO	
2014	54052003	GAGO COUTINHO	45	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	25	0	4.586,78	4.586,78	1	2	DAPO	183,47	25	3,6	Montreal			ALTO PADRAO	
2014	54052016	GAGO COUTINHO	77	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	25	0	4.597,56	4.597,56	1	2		183,90	25	3,6				ALTO PADRAO	
2014	33062011	JÚLIA WANDERLEY	274	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	2.155,62	2.155,62	1	0		89,82	24	3,4				MEDIO PADRAO	
2014	73010060	RAPOSO TAVARES	654	PILARZINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	24	0	2.808,84	2.808,84	1	1	DH	117,04	24	6,0				MEDIO PADRAO	
2014	83285022	ILDEFONSO STOCKLER DE FRANCA	160	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	2.863,43	2.863,43	1	1		119,31	24	3,4	Residencial Mezzano			MEDIO PADRAO	
2014	56007027	NICARAGUA	1.081	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	3.854,06	3.854,06	1	2		160,59	24	3,4				ALTO PADRAO	
2014	78116008	MONTEIRO TOURINHO	788	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	23	1	3.564,69	3.330,47	1	2	MARTELLI	144,80	23	3,8				MEDIO PADRAO	
2014	23050043	SILVA JARDIM	3.712	SEMNARIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	4.426,61	4.426,61	1	1	TERRASSE	192,59	23	2,9				ALTO PADRAO	
2014	32004041	MARECHAL MALLET	57	JUVEVÊ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	23	0	4.586,18	4.586,18	1	2	TERRASSE	199,40	23	2,9				ALTO PADRAO	
2014	15086062	TARQUINIO MARCHIORATO	69	CAMPINA DO SIQUEIRA	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURTIBA	12	23	0	4.619,20	4.619,20	1	2	JAW	200,83	23	1,9				ALTO PADRAO	
2014	13024035	PAADRE AGOSTINHO	1.086	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	8	23	0	5.002,15	5.002,15	1	2	COSTAGUERRA	217,48	23	2,9	Gran Torino			ALTO PADRAO	
2014	14086019	SCHILLER	390	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	1.046,13	1.046,13	1	0	TREIN	49,82	21	2,6	Ilha de Oreta	Classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2014	43044021	EURIDES CUNHA	315	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	3.271,05	3.271,05	1	1		155,76	21	2,6				MEDIO PADRAO	
2014	50060010	DOUTOR MANOEL PEDRO	720	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	5.028,90	5.028,90	1	2	SERVICRON	239,47	21	2,6				ALTO PADRAO	
2014	41004027	TENENTE MAX WOLFF FILHO	207	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	5.869,38	5.869,38	1	2		279,49	21	2,6				ALTO PADRAO	
2014	32097018	PEDRO ROLIM DE MOURA	140	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	988,62	988,62	1	0	GUETTER	49,43	20	3,3				BAIXO IMPACTO	
2014	56004030	EDUARDO GERONASSO	404	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.378,35	1.378,35	1	1	OKAL	68,92	20	3,3				BAIXO IMPACTO	
2014	74159130	DAVID GERONASSO	1.611	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	20	0	1.652,02	1.652,02	1	1	JS	82,60	20	5,0				MEDIO PADRAO	
2014	43103001	BRAZILIO OLIVIO DA COSTA	986	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.913,67	1.913,67	1	1		95,68	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2014	76052025	EDUARDO GERONASSO	1.028	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.356,61	2.356,61	1	1		117,83	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2014	63044029	PONTA GROSSA	120	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.963,75	2.963,75	1	1		148,19	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2014	13006013	SÃO MARCELINO CHAMPAGNAT	175	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	20	0	4.253,95	4.253,95	1	2	ZELTA	212,70	20	3,3				ALTO PADRAO	
2014	13053038	PAADRE AGOSTINHO	1.963	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	23	19	0	6.883,22	6.883,22	1	2	S BUERGER	351,75	19	0,8				ALTÍSSIMO PADRAO	
2014	54112049	PEDRO FABRI	58	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	2.963,15	2.963,15	1	1		164,62	18	2,6				ALTO PADRAO	
2014	85008020	DEMETRIO POWANIUK	28	FAZENDINHA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	788,08	788,08	1	1		49,26	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2014	74021004	DEPUTADO ATLÍLIO DE ALMEIDA BARBOSA	760	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.121,77	1.121,77	1	1		70,11	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2014	78108034	MIGUEL ORGE NASSER	640	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	1.316,16	1.316,16	1	1	BONETTI	82,26	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2014	83227024	LEON NICOLAS	417	CAPIÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	1.331,49	1.331,49	1	0		83,22	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2014	63048011	MORRETES	870	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	16	0	1.580,94	1.580,94	1	1		98,81	16	3,2				MEDIO PADRAO	
2014	83058004	EPONINO MACUJO	185	CAPIÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	15	0	1.385,99	1.385,99	1	1	LUIBI	92,40	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2014	83283002	DR. JOSÉ PALÚ	349	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	1.663,73	1.663,73	1	1		110,92	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2014	27025037	AMADEU NICO	267	MOSSINGUÊ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	1.865,90	1.865,90	1	1		124,46	15	3,8				MEDIO PADRAO	

Ano CVC0	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	65023013	AGOSTINHO MERLIN	814	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3 SELE - SETOR ESPECIAL LINHAU DO EMPREGO - S. V.	4	15	0	1.629,05	1.629,05	1	1	CTBA Constr. OTRAS	108,60	15	3,8		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2014	86440019	PADE ESTANISLAU TRZBIATOWSKI	517	ALTO BOQUEIRÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 DEMAIS VIAS	4	14	0	777,85	777,85	1	0		55,56	14	3,5				BAIXO IMPACTO	
2014	76077010	ELEANOR ROOSEVELT	65	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	14	0	1.260,00	1.260,00	1	1		90,00	14	3,5				BAIXO IMPACTO	
2014	24037007	DOCTOR CORREA COELHO	460	JARDIM BOTÂNICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 INCENTIVO REBOUCAS	6	14	0	1.918,81	1.918,81	2	1	BESSER	137,06	7	1,2				MEDIO PADRAO	
2014	13035002	FREDERICO CANTARELLI	567	BIGORRILHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	14	0	2.114,83	2.114,83	1	1	TM3	151,06	14	3,5	Verona			MEDIO PADRAO	
2014	54020011	CAMPINAS	293	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	3.519,11	3.519,11	1	1	ATENAS	251,37	14	1,8				ALTO PADRAO	
2014	45060011	CURUPIS	592	SANTA QUITERIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	4	13	0	1.188,21	1.188,21	1	0		91,40	13	3,3				BAIXO IMPACTO	
2014	45050025	JORNALISTA CAIO MACHADO	727	SANTA QUITERIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	5	13	0	1.608,04	1.608,04	1	1		123,70	13	2,6		Indicação CVC0 45050025 certa 45050025		MEDIO PADRAO	
2014	83178029	PROFESSOR WALDIR DE JESUS	477	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	823,74	823,74	2			68,65	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2014	85009006	ITACOLONI	1.997	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	835,39	835,39	1	0		69,62	12	3,0		Nº de unidades corrigido cf guia anexa		BAIXO IMPACTO	
2014	84050024	JORGE SINÃO	481	ALTO BOQUEIRÃO	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	12	0	867,67	867,67	1	1		72,31	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2014	76014002	NICOLAU SALOMAO	76	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	1	916,48	876,28	1	0	OKAL	73,02	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2014	94119019	REI DAVID	240	SANTA CÂNDIDA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	1.054,26	1.054,26	1	1	BESSER	87,86	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2014	25052002	ANGELA GANZ	79	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	1.501,20	1.501,20	1	1	ION	125,10	12	3,0				MEDIO PADRAO	
2014	32097020	ELGRANO ESSENFELDER	439	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	1.749,66	1.749,66	1	1	BORTOLETTO	145,81	12	1,7				MEDIO PADRAO	
2014	16078013	DESEMBARGADOR ARISTÓTELES BITTENCOURT	46	TARUMÁ	ZR4 - ZONA DE TRANSIÇÃO PARA VERDE 7 - S CENTRAL-AB2	4	11	0	1.436,01	1.436,01	1	1		130,55	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2014	76018014	MAX ROSENMANN	514	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	1.712,68	1.712,68	1	1		155,70	11	2,8				MEDIO PADRAO	
2014	43108017	VITAL BRASIL	506	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.485,86	1.485,86	1	1	PORTO CAMARGO	148,59	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2014	21072009	NUNES MACHADO	1.128	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	1	1.678,36	1.578,83	1	1	DARTA	157,88	10	1,7				MEDIO PADRAO	
2014	54105021	VICENTE CICCARINO	69	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	9	2	562,44	462,58	1	1	JS	51,40	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2014	61064020	PARANAGUA	867	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	9	0	1.274,72	1.274,72	1	1	HAS	141,64	9	1,8		Nº de unidades corrigido cf guia anexa		BAIXO IMPACTO	
2014	43050009	PROFESSOR GUIDO STRAUBE	256	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	9	0	1.335,65	1.335,65	1		CONSTRUTIVO	148,41	9	1,5				BAIXO IMPACTO	
2014	84052011	EXP EURIDES FERNANDES NASCIMENTO	141	ALTO BOQUEIRÃO	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	8	0	452,16	452,16	1	0		56,52	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2014	83211017	FÁTIMA BARK	1.179	CAPÃO RASO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 1	4	8	0	488,28	488,28	1	0		61,04	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2014	74153010	ROQUE LAZAROTTO	376	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	8	0	1.000,33	1.000,33	1	1		125,04	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2014	29085005	JOÃO KOLESKI	251	CIDADE INDUSTRIAL	Z1 - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	7	0	674,28	674,28	1			96,33	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2014	83085002	OSÓRIOS DOS SANTOS PACHECO	314	CAPÃO RASO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	0	928,66	928,66	1	1		132,67	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2014	34074025	SINÃO BOLIVAR	440	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 SELE - SETOR ESPECIAL	8	7	0	2.505,02	2.505,02	1	1	CURITIBA	357,86	7	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2014	88219014	EDUARDO VICTOR PIECHNIK	152	UBERABA	CONEC - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	4	6	0	493,38	493,38	1	0		82,23	6	1,5				BAIXO IMPACTO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2014	43134007	TEIXEIRA SOARES	351	SEMINÁRIO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	4	6	0	698,44	698,44	1	0	OVL	116,41	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2014	65014004	DEL PRÉFEXATO FERNANDES RIBAS	1.410	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	0	822,42	822,42	1	0		137,07	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2015	83159024	WINSTON CHURCHILL	334	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	22	608	5	81.165,51	77.343,38	4	2	AK REALTY	127,21	153	7,0	Life Residence Club			CONDOMINIO CLUBE	
2015	12113028	SETE DE SETEMBRO	2.451	REBOUÇAS	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	39	565	140	73.753,76	41.404,64	2	3	THA	73,28	353	9,0	7th Avenue Live and Work			MULTIUSO	
2015	96129030	GUILHERME WIEGERT	2.246	SANTA CÂNDIDA	ZR0C - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	480	0	28.307,86	28.276,80	30	0	MGA	58,97	16	4,0	Moradas Nascente do Bosque		Faixa 2	HSM	
2015	12031006	XV DE NOVENBRO	1.195	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	31	450	148	51.903,66	35.791,22	1	1	TECNISA	79,54	450	14,5	HUB			MULTIUSO	SIM
2015	19111269	PROFESSOR JOÃO FALARZ	555	ORLEANS	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	387	0	42.507,37	42.507,37	12	1	VANGUARD HOME	109,84	32	5,4	Garden Odessa			CONDOMINIO CLUBE	
2015	15037019	PADE ANCHIETA	2.540	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	24	320	238	41.268,00	23.645,13	2	2	PDG	73,89	279	11,6	Champagnat 2340			MULTIUSO	
2015	83039028	WINSTON CHURCHILL	309	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	15	272	4	32.852,56	29.390,06	3	1	THA	108,05	92	6,1	Viva Vida Residencial			CONDOMINIO CLUBE	
2015	12096032	MARECHAL FLORIANO PEIXOTO	686	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	28	251	0	13.996,74	13.996,74	1	1	SAUL ZUGIMAN	55,76	251	9,0	Central Station			COMPACTO	
2015	43047022	REPÚBLICA ARGENTINA	1.160	VILA IZABEL	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	16	240	157	37.876,07	23.244,34	2	2	CCDI	96,85	199	12,4	Vaga to Live e Vaga to Work			MULTIUSO	SIM
2015	25090028	PALLO ZILOTTO	85	CAMPINA DO SIQUEIRA	SENG - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	24	237	1	26.545,77	26.034,25	1	5	PDG	109,85	237	9,9	Red			MEDIO PADRAO	SIM
2015	14116056	SANTO ROCHA	79	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	23	231	10	34.461,12	32.341,46	2	1	BASCOL	140,01	121	5,2	FlexCity Jardim Botânico	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2015	84022001	DOUTOR JULIO CESAR RIBEIRO DE SOUZA	999	HAUER	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	224	0	14.350,92	14.350,92	5		ATANI	64,07	45	11,2	Residencial Vilaço Padua		Faixa 2	HSM	
2015	67026027	ENGENHEIRO LUIZ CARLOS DE OLIVEIRA BORGES	160	SANTA QUITÉRIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	224	0	16.489,75	1.860,36	14		ANDRADE RIBEIRO	73,61	16	4,0	Yard Comfort Residences			HSM	
2015	74100040	CARLOS DE CAMPOS	509	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	215	0	42.210,50	29.548,43	6	3	BROOKFIELD	196,33	36	4,5	Fun Residence Club			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2015	48074078	FLORIANO POLIS	217	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	192	0	13.172,28	13.032,09	4		LIVINGCYRELAV MDGP	68,61	48	8,0	Neo Superquadra			HSM	SIM
2015	32077129	CANDIDO DE ABREU	470	CENTRO CIVICO	SE-CC- SETOR ESPECIAL CENTRO ABREU INCENTIVO CENTRO CIVICO	26	192	297	59.493,45	13.190,88	3	3	NOSTER	68,70	163	6,3				MULTIUSO	
2015	78162028	MARECHAL MASCARENHAS DE MORAES	1.820	ATUBA	ZR4LV - ZONA RESIDENCIAL 4 LINHA VERDE - 1 - S. NORTE- AIB1	8	186	0	17.174,30	17.174,30	3	0	ROSSI	92,33	62	7,8	Aluai Morada			CONDOMINIO CLUBE	SIM
2015	84193035	PROFESSOR JOSÉ MAURICIO HIGINS	1.185	BOQUEIRÃO	SE-MF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO	10	184	0	14.578,24	10.706,36	2	1	VISTACORP	79,23	92	9,2	Ilhas Gregas Home Club	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2015	83221031	JOSÉ RODRIGUES PINHEIRO	175	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	18	172	0	18.096,95	18.096,95	2	2	BASCOL	105,23	86	4,8	Smart City Pinheirinho	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	
2015	87223039	PRESIDENTE JOAO GOULART	471	TATUQUARA	SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	150	0	8.513,18	8.513,18	5	0	GLENIO BLASKEVICZ	56,75	30	7,5	Moradas do Bosque		Faixa 3	HSM	
2015	23036009	TEIXEIRA COELHO	333	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	131	0	16.637,40	16.637,40	2	3	HELBORIRA	127,00	66	6,6	My Way	classificação alterada conforme pesquisa		CONDOMINIO CLUBE	SIM
2015	12095007	LOURENÇO PINTO	240	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	18	120	0	8.321,08	8.321,08	1	1	RAPHAEL POCAI	69,34	120	6,7	Residencial New City			COMPACTO	
2015	88251010	SENAIOR SALGADO FILHO	5.473	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	120	0	7.260,35	7.260,35	8	0	JOAMA	60,50	15	3,8	Residencial Galícia	Indicação OYCO 88251009 certa 88251010	Faixa 2	HSM	
2015	83113033	ANTONIO GASPARINI	5.677	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	19	120	0	12.820,90	12.820,90	1	2	DE DOMIT	106,84	120	6,3	The Must			MEDIO PADRAO	
2015	76065024	NICARAGUA	1.995	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	119	0	15.999,17	15.999,17	2	2	VINCERE	134,45	59,5	7,4	Refuge Parque Bacacheri	Nº de unidades corrigido cf guia amarela. Classificação alterada conforme pesquisa.		CONDOMINIO CLUBE	
2015	32003085	ALBERTO FOLLONI	647	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	117	1	10.161,43	9.579,04	2	2	VCS Empreend	81,87	58,5	7,3	Weekend Up Residences	Nº de unidades corrigido cf guia amarela. Classificação alterada conforme pesquisa.		COMPACTO	
2015	13059045	EULDES DA CUNHA	1.530	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	16	104	0	14.907,09	14.907,09	1	3	TECNISASTUHLBERGER/MONARC A	143,34	104	6,5	Equilíbrio			MEDIO PADRAO	SIM

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2015	83247030	MARCHEL OCTAVIO SALDANHA MAZZA	8.346	PINHERINHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	102	0	9.294,30	9.294,30	2	2	STM	91,12	51	6,4	Terrace			MEDIO PADRAO	
2015	26018029	URBANO LOPES	436	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	15	96	1	6.577,68	6.413,73	1	2	MASTRON	66,81	96	6,4				COMPACTO	
2015	26044004	RUBENS PADILHA MENDES	94	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	84	0	8.032,31	8.032,31	2	1	EQUILIBRIO	95,62	42	7,0	Rio Guarani			MEDIO PADRAO	
2015	78208024	FELISBINO PASSOS	140	ATUBA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	80	0	6.149,74	6.149,74	1	2	HRC	76,87	80	10,0				POPULAR PEQ PORTE	
2015	29068046	JEREMIAS MACIEL PERRETO	802	CAMPO COMPRIDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	80	0	14.490,95	14.490,95	5	1		181,14	16	4,0				ALTO PADRAO	
2015	27034029	MOISENORIVO ZANLORENZI	2.199	MOSSUNGUÊ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	75	0	15.165,67	15.165,67	2	2	CYRELA /MDGP	202,21	38	4,7	Reserva Judicial Econleil			ALTO PADRAO	SIM
2015	26044003	SAO GABRIEL	245	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	72	0	7.061,74	7.061,74	2	1	EQUILIBRIO	98,08	36	9,0	Rio Jordão			MEDIO PADRAO	
2015	27036114	PAULO GORSKI	2.165	CAMPO COMPRIDO	ZR1 - ZONA RESIDENCIAL 1	6	70	0	24.525,23	24.525,23	7	2	CYRELA /MDGP	350,36	10	1,7	Opera Unique Home			ALTÍSSIMO PADRAO	SIM
2015	61048026	ABEL SCUSSIATO	267	GUAIARA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	68	0	7.709,62	7.709,62	2	1	DAMIANI	113,38	34	8,5	Living Yard			MEDIO PADRAO	
2015	43092024	RIO GRANDE DO SUL	260	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	62	0	16.354,60	16.354,60	2	3		283,78	31	3,9				ALTO PADRAO	
2015	54022049	ABILIO PEIXOTO	252	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	60	0	9.024,63	5.859,11	2	2		150,41	30	3,8				MEDIO PADRAO	
2015	21033037	SETE DE SETEMBRO	3.485	REBOUÇAS	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	14	59	11	9.732,38	7.014,00	1	2	FOLADOR	118,88	59	4,2				MEDIO PADRAO	
2015	31080003	MATELUS LEME	575	SÃO FRANCISCO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	58	0	6.225,54	5.476,04	1	2	CTBA Constr. Obras	107,34	58	9,7		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2015	63114032	LOURIVAL PORTELLA NATEL	47	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	56	0	3.514,27	3.514,27	1	0	TNR	62,75	56	7,0	Saint Martin			POPULAR PEQ PORTE	
2015	74024028	DEPUTADO ATILIO DE ALMEIDA BARBOSA	805	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	56	0	5.822,76	5.778,48	2	1	EQUILIBRIO	103,98	28	7,0	Pitangueiras			MEDIO PADRAO	
2015	21081071	IGUAÇU	2.195	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	56	0	20.084,57	20.084,57	2	2	TECNISASTUHLB ERGERMONARC A	388,65	28	3,5	Wizz			ALTÍSSIMO PADRAO	SIM
2015	14083005	ATILIO BORIO	411	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	54	0	6.172,37	6.172,37	1	2	VALE VERDE	114,30	54	6,8				MEDIO PADRAO	
2015	29142073	ROGERIO PEREIRA DE CAMARGO	1.109	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	48	0	4.217,05	4.217,05	2	1		87,86	24	4,0				MEDIO PADRAO	
2015	86271195	PAULO SETUBAL	5.237	BOQUEIRÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	48	0	6.768,42	4.617,04	2	1		141,01	24	6,0				MEDIO PADRAO	
2015	17037073	ANNA GBUR BARCK	221	SANTO INÁCIO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	47	0	5.717,67	5.717,67	2	2	MORADA NOVA	121,65	24	5,9				MEDIO PADRAO	
2015	43074031	BORORÓS	592	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	45	0	10.210,58	10.210,58	2	2	CIMA	226,90	23	2,8				ALTO PADRAO	
2015	43044073	REPÚBLICA ARGENTINA	1.037	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	15	44	2	5.070,32	4.553,90	1	1	ABCR	103,50	44	2,9	Moscou			MEDIO PADRAO	
2015	87366059	DELEGADO BRUNO DE ALMEIDA	5.090	CAMPO DE SANTANA	SE.OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	44	6	2.577,50	2.257,55	3		PIEMONTE	51,31	17	4,2	Morretes			HSM	
2015	45172052	PROFESSOR DARIO VELOSO	1.201	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	43	0	6.452,91	6.452,91	1	2		150,07	43	5,4				MEDIO PADRAO	
2015	83279033	JOÃO GOMES	285	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	41	0	5.191,38	5.191,38	1	2	ANSAI	126,62	41	5,9				MEDIO PADRAO	
2015	17037064	JOÃO BATISTA DALLARMI	221	SANTO INÁCIO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	41	0	5.888,32	5.888,32	2	3	ANSAI	143,62	21	5,1				MEDIO PADRAO	
2015	63052014	AUGUSTO DE MARI	3.885	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	40	0	2.237,54	2.237,54	1	1	TKR	55,94	40	5,0	Mont Blanc			POPULAR PEQ PORTE	
2015	17021312	JOÃO DOMACHOSKI	319	MOSSUNGUÊ	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	40	0	2.722,43	2.722,43	2	1	FORMANOVA	68,06	20	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2015	25078064	DEPUTADO NILSON RIBAS	294	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	40	0	3.317,03	3.317,03	1	2		82,93	40	10,0				MEDIO PADRAO	
2015	11003035	VISCONDE DO RIO BRANCO	243	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	39	0	6.010,83	6.010,83	1	2		154,12	39	4,9				MEDIO PADRAO	
2015	96108079	JOÃO REBOLU	730	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	38	0	3.339,25	3.339,25	1	2	CORAL	87,88	38	4,8				MEDIO PADRAO	
2015	63032005	ENGENHEIRO ARTHUR BETES	256	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	12	38	0	6.819,25	6.819,25	1	2		179,45	38	3,2				ALTO PADRAO	
2015	29070272	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	3.215	CAMPO COMPRIDO	SE - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	20	38	0	17.929,13	17.929,13	1	0	PLAENGE	471,82	38	1,9	Majestic			ALTÍSSIMO PADRAO	
2015	43096035	GUANANAZES	919	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	37	0	6.484,85	6.484,85	1	2	CTBA Constr. Obras	175,27	37	4,6		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da PERRU		ALTO PADRAO	
2015	13085014	FRANCISCO ROCHA	1.483	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	36	0	2.452,74	2.452,74	1	2		68,13	36	6,0				POPULAR PEQ PORTE	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2015	11020009	MARTIM AFONSO	100	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO DOS SANTOS INTEGRADA	8	36	0	2.515,15	2.515,15	1	2		69,87	38	4,5				POPULAR PEQ PORTE	
2015	87368024	URIEL NOGUEIRA DOS SANTOS	377	CAMPO DE SANTANA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO DOS SANTOS INTEGRADA	4	36	6	2.211,66	1.938,87	3		PIEMONTE	53,86	14	3,5	Antonina			HSM	
2015	12056037	MARECHAL REGO	1.674	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 SE-OI - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO DOS SANTOS INTEGRADA	8	35	0	6.383,24	6.383,24	1	2	LUIBI	182,38	35	4,4				ALTO PADRAO	
2015	21004029	CORDELIANA BARBETO MONCLARO	488	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL - SETOR ESPECIAL DE PEDESTRE	11	34	0	3.106,32	3.106,32	1	2	SERVICRON	91,36	34	3,1				MEDIO PADRAO	
2015	54047037	VEREADOR GARCIA RODRIGUES VELHO	140	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	8	34	0	7.107,98	7.107,98	1	2	DAPO	209,06	34	4,3	Toronto			ALTO PADRAO	
2015	84233006	TUJUCAS DO SUL	2.680	SÍTIO CERCADO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	32	0	2.452,80	2.452,80	1	1		76,65	32	8,0				POPULAR PEQ PORTE	
2015	84214038	ISAAS REGIS DE MIRANDA	3.550	BOQUEIRÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	32	0	2.594,41	2.594,41	1	0	PHASE	81,08	32	8,0	Candido Portinari			MEDIO PADRAO	
2015	13037030	PADRE AGOSTINHO	1.794	BIGORRILHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	32	0	2.595,47	2.595,47	1	1		81,11	32	8,0				MEDIO PADRAO	
2015	43108013	PEDRO COLLERE	819	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	4.460,17	4.460,17	2	1		148,67	15	1,9				MEDIO PADRAO	
2015	21066055	BENTO VIANA	760	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	6.454,25	6.454,25	1	2	ACMA	215,14	30	3,8				ALTO PADRAO	
2015	52120085	ALBERTO FOLLONI	1.480	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	6.485,82	6.485,82	1	2	HUGO PERETTI	216,19	30	3,8	Lago di Lugano			ALTO PADRAO	
2015	29070261	PROFESSOR PEDRO VIRIATO PARIGOT DE SOUZA	3.305	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	34	30	7	43.438,76	41.790,91	1	2	SAN REMO	1.393,03	30	0,9	Palazzo Lumini	Identificado no site da construtora - só CVCO parcial. Empreendimento mais luxuoso da cidade.		ALTISSIMO PADRAO	
2015	12011035	CONSELHEIRO ARAUJO	346	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	6	30	2	1.694,58	1.567,14	1	1		52,24	30	5,0		classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2015	31048013	TAPAPOS	425	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	29	0	1.703,81	1.703,81	1	1	CEI	58,75	29	7,3				POPULAR PEQ PORTE	
2015	33047021	FERNANDO SIMAS	1.492	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	29	0	1.728,91	1.697,51	1	1	PLANEJA	59,62	29	7,3	Golden Green	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2015	34088041	JOSE DE ALENCAR	1.569	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	5.693,75	5.693,75	1	1	POSEIDON	196,34	29	3,6				ALTO PADRAO	
2015	13024034	FERNANDO SIMAS	838	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	8	29	0	10.308,43	7.092,32	2	2	AVANTI	355,46	15	1,8				ALTISSIMO PADRAO	
2015	74111006	BENVENUTO GUSSO	74	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	4.557,59	4.557,59	1	1	ATENAS	162,77	28	3,5				ALTO PADRAO	
2015	29083001	JOÃO KULESKI	413	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	27	0	1.562,38	1.562,38	1	1	DESEMPENHO	57,87	27	6,8				POPULAR PEQ PORTE	
2015	34026027	FERNANDES DE BARROS	1.583	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	26	0	3.418,06	3.418,06	1	1	IMAKRA	131,46	26	6,5				MEDIO PADRAO	
2015	28067070	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	5.520	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	5	25	0	1.799,27	1.799,27	1	1	AOO	71,97	25	5,0		classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2015	14052018	ALMIRANTE TAMANDARÉ	623	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	25	0	1.810,35	1.810,35	1	1	NATIONAL	72,41	25	4,2	Admiral	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2015	35032029	OLYMPIO TROMBINI	345	CASCATINHA	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	6	25	0	4.172,28	4.172,28	1	2	SQUADRO	166,89	25	4,2				ALTO PADRAO	
2015	43130029	GUARARAPEAS	1.986	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	25	0	4.553,92	4.553,92	2	1	INOVE	182,16	13	1,8				ALTO PADRAO	
2015	25007073	MARTIM AFONSO	3.003	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	24	0	1.190,47	1.190,47	1	1	BASESUL	49,60	24	4,0	Live Barigui	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2015	68037024	BRIMÂNIA	375	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	24	0	1.536,19	1.536,19	1	1		64,01	24	6,0				POPULAR PEQ PORTE	
2015	44003029	IAPO	1.185	PRADO VELHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	7	24	0	2.067,67	2.067,67	1	1	TM3	86,15	24	3,4	Vivance			MEDIO PADRAO	
2015	24014024	BRÁSILIO TITERÊ	145	JARDIM BOTÂNICO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO REBOUCAS	5	23	0	2.271,09	2.271,09	1	1	SERMO	98,74	23	4,6				MEDIO PADRAO	
2015	14086013	DO HERVAL	611	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	23	0	3.906,00	3.906,00	2	1	PORTO CAMARGO	169,83	11,5	1,6	Renoir	Nº de unidades corrigido cf guia amarela		ALTO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capita Aberto	
2015	81296006	ELVIRA ANIBALETTO	117	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	22	0	1.330,35	1.330,35	1	1	HRC	60,47	22	3,7				POPULAR PEQ PORTE		
2015	13114021	CÂNDIDO HARTMANN	750	MERCÊS	ZRM - ZONA RESIDENCIAL MERCÊS	8	22	0	6.148,41	6.148,41	1	2	SWELL	279,47	22	2,8	Ucrania Residence				ALTO PADRAO	
2015	52051108	ELVIRA HAUPT GROTZNER	72	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	9.230,53	9.230,53	2	2	PLAENGE	419,57	11	1,4	Symphony				ALTÍSSIMO PADRAO	
2015	87641001	LYDIA GIRARDI BERTHOLDI	1.303	CAMPO DE SANTANA	SE-01 - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	22	0	1.163,50	1.163,50	3	1	PIEMONTE	52,89	7	1,8	Florianopolis				HSM	
2015	61056005	DAISY LUCI BERNIO	3.616	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.784,69	1.784,69	1	1		89,23	20	3,3					MEDIO PADRAO	
2015	43037007	TABAJARAS	226	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.151,77	2.151,77	1	1	ION	107,59	20	3,3					MEDIO PADRAO	
2015	13085033	MARTIM AFONSO	1.933	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.431,29	2.431,39	1	1	OROS	121,56	20	3,3					MEDIO PADRAO	
2015	28001070	OCTAVIO SCHAVON	15	CAPÃO DA IMBUÍ	SE-AC - SETOR ESPECIAL PRES. AFFONSO CAMARGO	6	20	0	2.801,85	2.801,85	1	1	HN ANDRADE	140,09	20	3,3					MEDIO PADRAO	
2015	17021289	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	1.623	MOSSUNGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	20	19	3	8.862,19	8.649,37	1	2	ALCANCE	455,23	19	1,0	Diamond				ALTÍSSIMO PADRAO	
2015	86216007	REVERENDO AUGUSTO PAES DE ÁVILA	690	ALTO BOQUEIRÃO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO EMPREGO - S. V. DEMAIS VIAS	4	18	0	1.129,25	1.129,25	1	0		62,74	18	4,5					BAIXO IMPACTO	
2015	11028016	VISCONDE DE NACAR	382	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	18	0	1.220,14	1.220,14	1	2		67,79	18	3,0					BAIXO IMPACTO	
2015	22063027	MARECHAL FLORIANO PEIXOTO	2.009	REBOUÇAS	SE-MF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO - INCENTIVO MAL FLORIANO	6	18	1	1.884,17	1.815,44	1	1		100,86	18	3,0					MEDIO PADRAO	
2015	73099014	FREDOLIN WOLF	593	PILARZINHO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	18	2	3.525,97	3.127,37	1	1	R. ZILLI	173,74	18	4,5	Izabella Residencial				ALTO PADRAO	
2015	34019015	BOM JESUS	832	JUVEVÊ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	18	0	3.770,55	3.770,55	1	1	SWELL	209,48	18	4,5	Manchester Residence				ALTO PADRAO	
2015	48133008	FORTEALEZA	1.513	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	17	0	860,17	860,17	1	1		50,60	17	4,3					BAIXO IMPACTO	
2015	83241022	ATILIO BRUNETTI	2.094	PINHEIRINHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	933,83	933,83	1	1		58,36	16	4,0					BAIXO IMPACTO	
2015	58119007	DA INTEGRAÇÃO	2.632	BAIRRO ALTO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	16	0	1.032,02	1.032,02	2	1		64,50	8	2,0					BAIXO IMPACTO	
2015	51006075	NILO PECANHA	2.118	SÃO LOURENÇO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	16	0	1.041,47	1.041,47	1	2		65,09	16	4,0					BAIXO IMPACTO	
2015	72035009	DOMINGOS GRECA	202	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.400,65	1.400,65	1	1		87,54	16	4,0					BAIXO IMPACTO	
2015	62094010	CAPITÃO JOÃO ZALESKI	311	LINDÓIA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.482,96	1.482,96	1	1		92,69	16	4,0					BAIXO IMPACTO	
2015	82176496	CAROLINA DE ROSSO	231	XXIM	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 12 - S. SUL- AIB3	4	16	0	1.496,63	1.496,63	1	0		93,54	16	4,0					BAIXO IMPACTO	
2015	61088022	PARAIBA	3.079	GUAIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.640,32	1.640,32	2	1		102,52	8	2,0					MEDIO PADRAO	
2015	84111017	WALDEMAR KOST	1.397	HAUER	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	16	0	1.730,30	1.730,30	1	1		108,14	16	4,0					MEDIO PADRAO	
2015	84194025	PAULO SETUBAL	2.775	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	16	0	2.103,04	2.103,04	1	1		131,44	16	4,0					MEDIO PADRAO	
2015	21094015	ALFERES ANGELO SAMPÃO	652	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	15	0	1.246,64	1.246,64	1	1		83,11	15	3,8					BAIXO IMPACTO	
2015	81063004	MAJOR VICENTE DE CASTRO	2.300	FANNY	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AIB3	7	15	0	1.495,66	1.495,66	1	0		99,71	15	2,1					BAIXO IMPACTO	
2015	65124005	THEODORO SCHNEIDER	186	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	1.717,11	1.717,11	1	1		114,47	15	3,8					MEDIO PADRAO	
2015	83228026	LEON NICOLAS	281	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	15	0	1.723,12	1.723,12	1	1		114,87	15	3,8		Nº de unidades corrigido cf guia anexa			MEDIO PADRAO	
2015	94063011	CORONEL ARY PINHO	80	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	2.010,65	2.010,65	1	1		134,04	15	3,8					MEDIO PADRAO	
2015	33052031	RAQUEL PRADO	161	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	1	2.152,70	2.079,77	1	1	ABSOLUTTA	138,65	15	3,8					MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capita Aberto	
2015	41020032	SANT HILAIRE	645	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	15	0	4.378,73	4.378,73	1	2	MEDEVAL	291,92	15	1,9				ALTO PADRAO		
2015	61010009	MATO GROSSO	536	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	1.609,03	1.609,03	1	1		114,93	14	1,8				MEDIO PADRAO		
2015	54019010	CORONEL AMAZONAS MARCONDES	781	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	1.788,38	1.788,38	1	2	ATENAS	126,31	14	1,8	Louvre				MEDIO PADRAO	
2015	34012012	MOYSES MARCONDES	10	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	2.780,26	2.780,26	1	1	TM3	198,59	14	1,8	Veneto				ALTO PADRAO	
2015	13083018	JULIA DA COSTA	1.735	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	8	14	0	4.175,91	4.175,91	1	2	LUIBI	298,28	14	1,8					ALTO PADRAO	
2015	38114006	FULVIO JOSÉ ALCIE	174	BAIRRO ALTO	SE-LV - SETOR ESPECIAL DA LINHA VERDE - 3 - S. NORTE- ADB1	4	13	0	690,54	690,54	2	0		53,12	7	1,6					BAIXO IMPACTO	
2015	41026022	NESTOR VICTOR	91	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	13	0	1.888,07	1.888,07	1	1	GRANTEC	142,93	13	3,3					MEDIO PADRAO	
2015	68218042	HAROLD DRUMMOND DE CARVALHO	389	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	543,36	543,36	1	0		45,28	12	3,0					BAIXO IMPACTO	
2015	61111001	DA REPUBLICA	7.125	GUAIRA	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	4	12	0	1.118,01	1.118,01	1	0		93,17	12	3,0					BAIXO IMPACTO	
2015	96179017	FRANCISCO BALCHAK	240	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	1.121,65	1.121,65	1	0		93,47	12	3,0					BAIXO IMPACTO	
2015	48063043	LUIZ FRANÇA	2.278	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	461,09	461,09	1	0		41,92	11	2,8					BAIXO IMPACTO	
2015	48075030	JOAQUIM NATIVIDADE DA SILVA	246	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	461,09	461,09	1	0		41,92	11	2,8					BAIXO IMPACTO	
2015	34089028	CONSELHEIRO CARREIRO	594	JUVEVÉ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	2.107,05	2.107,05	1	1	GOLPAR	191,55	11	2,8					ALTO PADRAO	
2015	48054033	FERNÃO DIAS PAIS	264	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	10	0	498,97	498,97	1	0		49,90	10	2,5					BAIXO IMPACTO	
2015	41003020	BENTO VIANA	176	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.310,59	1.310,59	1	1		131,06	10	1,7					BAIXO IMPACTO	
2015	74008010	ESTADOS UNIDOS	2.289	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	760,40	760,40	1	0	JS	84,49	9	2,3					BAIXO IMPACTO	
2015	89136034	CIDADE DE TIMBÓ	98	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	8	0	546,99	546,99	1	0		68,37	8	2,0					BAIXO IMPACTO	
2015	25033041	MAJOR ALBERTO PEREIRA JORGE	187	SEMINÁRIO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	630,28	630,28	1	1	DH	78,79	8	2,0					BAIXO IMPACTO	
2015	31038016	PAULO GRAESER SOBRINHO	194	SÃO FRANCISCO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	1.213,75	1.213,75	1	1		151,72	8	2,0					BAIXO IMPACTO	
2015	12026014	TREZE DE MAIO	33	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	5	7	0	422,04	422,04	1	0		60,29	7	1,4					BAIXO IMPACTO	
2015	41084027	PROFESSOR LUIZ CESAR	881	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	7	0	910,78	910,78	1	1	DAENG	130,11	7	1,8					BAIXO IMPACTO	
2015	45005009	CORONEL ENOCK DE LIMA	70	SEMINÁRIO	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	4	7	0	943,47	943,47	1	1		134,78	7	1,8					BAIXO IMPACTO	
2015	14019012	DIAS DA ROCHA FILHO	982	ALTO DA RUA XV	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	0	1.375,27	1.375,27	1	1		196,47	7	1,8					BAIXO IMPACTO	
2015	8582004	PROFESSOR WALDIR DE JESUS	944	CAPÃO RASO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	1	475,39	451,61	1	0	VERSETTI	75,27	6	1,5					BAIXO IMPACTO	
2015	83296003	CLARA POLSIN	263	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	476,01	476,01	1	0		79,34	6	1,5					BAIXO IMPACTO	
2015	65029024	GEL PRETERTATO PENNA FORTE T	1.863	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	0	553,59	553,59	1	0		92,27	6	1,5					BAIXO IMPACTO	
2015	76052028	AVIAADOR VICENTE WOJSKI	109	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	1.401,86	1.401,86	1	0		233,64	6	1,5					BAIXO IMPACTO	
2015	63011012	MARQUÊS DO PARANÁ	1.488	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	5	0	1.118,06	1.118,06	1	0		223,61	5	0,8					BAIXO IMPACTO	
2015	63023025	ACRE	610	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	4	1	1.004,16	904,67	1	1		226,17	4	0,7					BAIXO IMPACTO	
2016	21017008	VISCONDE DE GUARAPUAVA	3.806	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	29	732	0	55.988,38	55.988,38	2	4	ROSSI INVESTPARK	76,45	366	12,6	LifeSpace Curitiba				COMPACTO	SIM
2016	94134054	ALBERTO OTTO	1.316	SANTA CÂNDIDA	ZR0C - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	544	0	28.600,00	28.600,00	34		FMM	52,57	16	4,0	Residencial Cedros		Faixa 2		HSM	
2016	21007037	DOUTOR PEDROSA	151	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	33	382	117	59.327,65	19.636,89	2	4	TECNISA	51,41	250	7,6	The Five East Batel				MULTIUSO	SIM
2016	76104033	28 DE JUNHO	267	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	372	0	40.646,52	40.646,52	6	3	VANGUARD HOME	109,26	62	7,8	Le Parc				CONDOMINIO CLUBE	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2016	12019041	TREZE DE MAIO	439	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	22	306	204	34.593,05	22.408,64	2	1	THA	73,23	255	11,6	Green Center Residence			MULTUOSO	
2016	94102007	HOWELL LEWIS FRY	341	CACHOEIRA	ZROC - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	208	0	10.970,50	10.970,50	13	0	CITTA	52,74	16	4,0	Santa Sofia Residencial		Faixa 2	HSM	
2016	12072037	PEDRO IVO	730	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL		204	18	15.643,39		1		DAMIANI	76,68	204		Living Smart	Identificação na relação oficial MCMV e em notificação CVCO não encontrado, consta na guia anularia, projeto de reforma e reavaliação	Faixa 2	COMPACTO	
2016	83730018	MARECHAL OCTAVIO SALDANHA MAZZA	6.700	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AB13	8	192	0	16.276,63	14.170,44	3	1	LYX	84,77	64	8,0	New Palladium		Faixa 3 (02 UR)	HSM	
2016	82035029	ANTONIO ADER	356	FANNY		8	186	0	19.023,11	15.315,90	3	1	HAFIL	102,27	62	7,8				CONDOMINIO CLUBE	
2016	32077132	JOÃO GUALBERTO	81	CENTRO CÍVICO	SE-CC- SETOR ESPECIAL CÂNDIDO ABREU - INCENTIVO CENTRO CÍVICO	36	170	219	48.834,87	12.365,30	2	3	TECNISASTUHLB ERGERIMONARC A	72,74	195	5,4	Curitiba Centro Cívico - CCC			MULTUOSO	SIM
2016	96090011	GUILHERME WEIGERT	1.725	SANTA CÂNDIDA	ZROC - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO CONTROLADA	4	160	0	8.530,41	8.317,68	10		MRV	53,32	16	4,0	Parque Chalet		Faixa 3	HSM	SIM
2016	98082022	MÁXIMO JOÃO KOPP	795	SANTA CÂNDIDA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	156	0	10.976,81	10.574,45	9	0	ANDRADE RIBEIRO	70,36	17	4,3				HSM	
2016	21035042	SILVA JARDIM	1.275	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	130	0	5.998,42	5.998,42	1	1	D. BORCATH	46,14	130	16,3	Easy Life Silva Jardim			COMPACTO	
2016	21035022	IGUAÇU	1.090	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	105	1	5.474,04	5.086,89	1	1	D. BORCATH	48,45	105	13,1	Easy Life Iguaçu			COMPACTO	
2016	83057038	FRANCISCO RAITANI	6.482	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	15	104	0	11.476,45	11.476,45	1	2	BAUCON	110,35	104	6,9	New Residence			MEDIO PADRAO	
2016	83144007	CORONEL HERCULANO DE APAUJO	99	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	11	100	0	5.085,42	5.085,42	1	1	TKR	50,85	100	9,1	Edifício Castel		Faixa 3	COMPACTO	
2016	12107022	UBALDINO DO AMARAL	1.366	CENTRO	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	14	96	0	6.199,70	6.199,70	1	2	SEGMENTO	64,58	96	6,9				COMPACTO	
2016	45004039	RODRIGUES ALVES	234	SEMINÁRIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	94	0	13.808,38	13.808,38	2	2	FORMULA	146,90	47	5,9				MEDIO PADRAO	
2016	83032106	IRMÃS PAULINAS	5.190	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	12	84	6	6.334,60	6.016,94	1	2	KARVANIS	71,65	84	7,0	Ilha de Kynaros			COMPACTO	
2016	74024027	LODOVICO GERONAZZO	800	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	77	0	7.721,30	7.721,30	2	1	EQUILIBRIO	100,28	39	6,4	Cerejeiras	2 blocos de apartamentos e 12 sobrados		MEDIO PADRAO	
2016	82180361	DAVID TOW'S	1.199	XAXIM	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	76	0	5.281,98	4.244,60	2	0	LMM	69,50	32	8,0				HSM	
2016	37016059	CÂNDIDO HARTMANN	4.651	SANTA FELICIDADE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	72	0	9.131,30	9.044,80	3	2	COBEC	126,82	24	4,0				MEDIO PADRAO	
2016	61056017	ALAGOAS	3.463	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	68	0	8.996,17	8.996,17	2	2	PATRAO	132,30	34	4,3				MEDIO PADRAO	
2016	37003030	MANOEL RIBAS	4.716	SANTA FELICIDADE	ZRSF - ZONA RESIDENCIAL SANTA FELICIDADE	6	67	0	9.158,60	9.158,60	2	2	H FRANCK	136,70	34	5,6	Felicita Home Club			MEDIO PADRAO	
2016	14096082	PRESIDENTE AFFONSO CAMARGO	881	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	14	66	1	5.024,87	4.202,66	1	0	BRX	63,65	66	4,7	Quebec	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2016	83094005	WALDEMIR PEDROSO	486	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	64	0	6.557,10	6.557,10	2	2		102,45	32	4,0				MEDIO PADRAO	
2016	63114031	LOURIVAL PORTELLA NATEL	77	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	63	0	3.402,84	3.402,84	1	2	TNR	54,01	63	7,9	Saint Thomas			POPULAR PEQ PORTE	
2016	85559043	AFFIFE MANSUR	780	NOVO MUNDO	CONEC- SETOR ESPECIAL CONECTORA 2	8	61	0	5.894,36	5.894,36	2	1	HAS	96,63	31	3,8				MEDIO PADRAO	
2016	83217026	JOSÉ PEREIRA DE ABRAUJO	175	CAPÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	60	0	6.097,05	6.097,05	1	1	TESE	101,62	60	4,6				MEDIO PADRAO	
2016	74101039	MANOEL DE SOUZA DIAS NEGRÃO	283	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	59	0	8.505,78	8.505,78	2	2	PALATINE	144,17	30	3,7				MEDIO PADRAO	
2016	44005027	FRANCISCO NUNES	1.441	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S. CENTRAL-AB2	8	56	0	2.740,42	2.740,42	1		NAKID	48,94	56	7,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	56207034	AMADEU ASSAD YASSIM	341	BACACHERI	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 5 - S. NORTE- AB1	4	56	0	5.555,47	5.555,47	2	1		99,20	28	7,0				MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2016	12011034	AMANTAS DE BARROS	531	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	8	54	0	3.451,95	3.451,95	1	2	POSEIDON	63,93	54	6,8		classificacao alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2016	32097010	MAUÁ	234	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	54	0	4.457,79	4.457,79	1	1	H FRANK	82,55	54	7,7	Image Residence			MEDIO PADRAO	
2016	12006056	UBALDINO DO ANAPAL	124	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	10	53	0	9.527,91	9.527,91	1	2	HUGO PERETTI	179,77	53	5,3	Vogue			ALTO PADRAO	
2016	83137032	ANTONIO GASPARINI	4.702	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	14	47	0	7.087,10	7.087,10	1	1	DE DOMIT	150,79	47	3,4	The First			MEDIO PADRAO	
2016	26011033	ANTÔNIO OLÍVIO RODRIGUES	210	CAPÃO DA IMBUÍA	PÓLO LV - PÓLO DA LINHA VERDE - 5 - S. S. CENTRAL-P2	6	46	0	5.472,27	5.472,27	1	2	MACTEC	118,96	46	7,7				MEDIO PADRAO	
2016	52012052	ANITA GARIBALDI	1.282	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	45	0	6.007,45	6.007,45	1	2	TERRASSE	133,50	45	5,6				MEDIO PADRAO	
2016	52055022	MOYSES MARCONDES	1.028	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	1	9.022,12	8.678,16	2	2	TERRASSE	197,23	23	2,8				ALTO PADRAO	
2016	83168032	JOSÉ ZALESKI	439	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	42	0	4.493,28	4.493,28	2	2		107,13	21	3,5				MEDIO PADRAO	
2016	25002045	FRANCISCO LACHOWSKI	109	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	5.475,75	5.475,75	1	1	CENTRAL	130,38	42	5,3	Gendal Residences	Nº de unidades corrigido cf guia amarela		MEDIO PADRAO	
2016	52120080	COLOMBO	947	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	6.002,82	6.002,82	1	1		142,92	42	5,3				MEDIO PADRAO	
2016	54075023	CHICHORRO JUNIOR	223	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	23	42	0	9.717,08	9.717,08	1	2	TERRASSE	231,36	42	1,8	Altivia Torre Vivere			ALTO PADRAO	
2016	43447020	REPÚBLICA ARGENTINA	1.228	VILA IZABEL	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	27	42	271	38.941,05	13.758,31	2	1	THA	327,58	157	5,8				MULTIUSO	
2016	15012032	PADE AGOSTINHO	2.545	BIGORRILHO	SE - SETOR ESTRUTURAL OESTE	28	42	0	18.670,61	18.670,61	1	2	LAGUNA	444,54	42	1,5		classificacao alterada conforme pesquisa		ALTÍSSIMO PADRAO	
2016	24062041	FRANCISCO NUNES	966	PRADO VELHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	6	40	0	2.056,96	2.056,96	1	1		51,42	40	6,7				COMPACTO	
2016	84235014	DESEMBARGADOR ANTONIO DA SILVA	4.032	XAXIM	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	40	0	3.377,95	3.377,95	2	1		84,45	20	5,0				MEDIO PADRAO	
2016	88003010	CORONEL JOSE CARVALHO DE OLIVEIRA	1.719	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	40	0	4.605,90	4.605,90	2	2		115,15	20	5,0				MEDIO PADRAO	
2016	43063025	BORGORÓS	467	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	40	0	4.802,92	4.802,92	1	1	CIMA	120,07	40	5,0				MEDIO PADRAO	
2016	12083006	UBALDINO DO ANAPAL	1.028	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	6	38	0	2.420,37	2.420,37	1	1	RISKALLA	63,69	38	6,3	Eze	classificacao alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2016	63061135	CAPITÃO TENENTE MARIS DE BARROS	190	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	38	0	3.903,99	3.903,99	1	1	TM3	102,74	38	5,4	Treviso			MEDIO PADRAO	
2016	96178021	FRANCISCO BALCHAK	83	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	35	0	4.108,01	4.108,01	1	2		117,37	35	4,4				MEDIO PADRAO	
2016	52114034	JOSE SABOIA CORTES	275	CENTRO CÍVICO	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CÍVICO	6	34	0	6.601,17	6.601,17	2	1	MAKEN	194,15	17	2,8	Monselle			ALTO PADRAO	
2016	94073041	MÁRIO BERALDI	321	SANTA CÂNDIDA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	32	0	1.727,44	1.727,44	1	0		53,98	32	8,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	98041014	DOUTOR SÁTIAS DO ANAPAL CÂMBIO	790	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	32	0	2.237,92	2.237,92	1	1		69,94	32	4,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	34073024	VALDIVIA	366	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	32	0	5.674,70	5.674,70	3	1	DAPO	177,33	11	2,7	Marbella			ALTO PADRAO	
2016	43083029	PARINTINS	716	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	31	0	4.994,56	4.994,56	1	1		181,11	31	3,9				ALTO PADRAO	
2016	43038038	CORONEL OTTONI MACIEL	781	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	31	0	5.334,80	5.334,80	1	2	TERRASSE	172,09	31	3,9				ALTO PADRAO	
2016	14092003	DO HERVAL	142	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	30	0	1.771,78	1.771,78	1	1	CDM	59,06	30	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	41020035	BRÁSILIO TIBÉRE	4.128	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	4.227,39	4.227,39	1	2	SILICON	140,91	30	3,8				MEDIO PADRAO	
2016	12084019	UBALDINO DO ANAPAL	1.019	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	4.993,15	4.993,15	1	2	VALE VERDE	166,44	30	3,8				ALTO PADRAO	
2016	43055033	PROFESSOR ALVARO JORGE	644	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	3.598,31	3.598,31	1	1	BELVEDERE	124,08	29	3,6				MEDIO PADRAO	
2016	43076014	PROFESSOR SEBASTIÃO PARANÁ	762	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	4.766,19	4.766,19	1	1		164,35	29	3,6		classificacao alterada conforme pesquisa		ALTO PADRAO	
2016	31081020	PAULA GOMES	686	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	1.554,09	1.554,09	1	1		53,59	29	3,6	Sunny			COMPACTO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fração Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2016	66082003	LOURIVAL SCHILPAK	67	GUABIROTUBA	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 9 - S. CENTRAL-AB2	8	28	0	2.834,02	2.834,02	1	1		101,22	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2016	74023022	VICENTE CICCARINO	1.521	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	2.834,95	2.834,95	1	1		101,25	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2016	76061022	MARECHAL TRONOWSKI	265	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	3.940,34	3.940,34	1	1	ATENAS	140,73	28	3,5	Sant Angelo			MEDIO PADRAO	
2016	21038015	SILVA JARDIM	1.618	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL CENTRO	16	28	0	6.382,61	6.382,61	1	2	MONARCA	227,95	28	1,8	Silva Marfim			ALTO PADRAO	
2016	32080001	PADRE ANTONIO	211	ALTO DA GLÓRIA	ZR-AG - ZONA RESIDENCIAL ALTO DA GLÓRIA	8	28	0	9.290,59	9.290,59	1	2	ROSSI	331,81	28	3,5	Palacio Imperial			ALTÍSSIMO PADRAO	SIM
2016	53012033	ARTHUR LEINIG	825	VISTA ALEGRE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	27	0	3.625,55	3.625,55	1	1	PACIFIC	134,28	27	6,8				MEDIO PADRAO	
2016	14111056	HUMBERTO MORONA	27	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	27	0	4.018,30	4.018,30	1	2	TERRASSE	148,83	27	3,4				MEDIO PADRAO	
2016	86198024	ZONARDY RIBAS	591	BOQUEIRÃO	SE-MF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO	5	26	0	2.303,64	2.303,64	1	1		88,60	26	5,2				MEDIO PADRAO	
2016	41108021	PARÁ	322	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	26	0	3.011,52	3.011,52	1	1		115,83	26	3,3				MEDIO PADRAO	
2016	12053004	MARECHAL DEODORO	1.200	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	6	25	0	1.960,15	1.960,15	1	1		78,41	25	4,2				POPULAR PEQ PORTE	
2016	62011006	PROFESSOR PORTOS VELOZO	558	PAROLIN	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	24	0	1.107,35	1.107,35	2	1		46,14	12	3,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	46090011	JOSÉ TODESCHINI	171	JARDIM DAS AMÉRICAS	POLO-LV - POLO DA LINHA VERDE - 6 - S. CENTRAL-P2	5	24	1	1.548,85	1.449,09	1	0		60,38	24	4,8				POPULAR PEQ PORTE	
2016	86272265	MAESTRO CARLOS FRANK	2.230	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	24	0	2.966,59	2.966,59	1	1		123,61	24	6,0				MEDIO PADRAO	
2016	43068007	SANTA CATARINA	199	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	3.828,05	3.828,05	1	2	EDSON DAMIANI	159,50	24	3,4	Trinidade			MEDIO PADRAO	
2016	25081021	PRINCESA IZABEL	3.790	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	23	0	2.735,81	2.735,81	1	2		118,95	23	5,8				MEDIO PADRAO	
2016	33062009	BRIGADEIRO FRANCO	66	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	22	0	2.817,27	2.817,27	1	2	OTT	128,06	22	3,1				MEDIO PADRAO	
2016	52031029	GUARATUBA	464	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	8.042,63	8.042,63	2	2	GIACOMAZZI	385,57	11	1,4	Merano			ALTÍSSIMO PADRAO	
2016	63072178	CAPIBERIBE	2.038	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	20	0	1.516,65	1.516,65	2	0		75,83	10	2,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	63061038	CAPTÃO TENENTE MARIS DE BARROS	206	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	20	0	1.527,30	1.527,30	1	1		76,37	20	5,0				POPULAR PEQ PORTE	
2016	14025007	ALMIRANTE TAMANDARÉ	785	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	1.664,29	1.664,29	1	1		83,21	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2016	74116006	JOÃO SCHIEDER SOBRINHO	46	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	20	0	2.270,33	2.270,33	1	1		113,52	20	2,5				MEDIO PADRAO	
2016	76282016	PERY SOTTO MAIOR BITTENCOURT	905	ATUBA	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 1 - S. NORTE-AB1	4	19	0	1.549,91	1.549,91	1	1		81,57	19	4,8				MEDIO PADRAO	
2016	24054017	CHILE	398	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	5	18	0	1.330,69	1.330,69	1	1		73,93	18	3,6				BAIXO IMPACTO	
2016	63023020	AMAZONAS	1.220	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	1.679,21	1.679,21	1	1	PONTO BR	93,29	18	2,6				MEDIO PADRAO	
2016	63038027	AMAZONAS	1.167	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	18	0	2.305,79	2.305,79	1	1		128,10	18	2,6				MEDIO PADRAO	
2016	63109005	PROFESSOR ARLINDO OLIVEIRA DE CAMARGO	32	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	17	0	897,27	897,27	1	1	BASESUL	52,78	17	2,4	Smart 32	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	COMPACTO	
2016	68032014	AMADOR BUENO	805	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	696,24	696,24	1	0		43,52	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2016	78108005	JOSE WOSCH SOBRINHO	275	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	1.597,95	1.597,95	1	1		99,87	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2016	63072177	CAPIBERIBE	2.028	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	1.545,93	1.545,93	1	0	WWK	103,06	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2016	61068016	GOIÁS	1.207	GUAIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	1.963,38	1.963,38	1	1	MARTHECON	130,89	15	3,8				MEDIO PADRAO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2016	82013022	CORONEL ANIBAL DOS SANTOS	326	FANNY	ZT-LV - ZONA DE TRANSICAO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AD3	4	14	0	1.148,31	1.148,31	2	1		82,02	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2016	86343018	PADEE ESTANISLAU TRZBIATOWSKI	260	ALTO BOQUERAO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO FERRÃO S. V. DEMAIS VIAS	4	14	0	1.176,09	1.176,09	1	0		84,01	14	3,5				BAIXO IMPACTO	
2016	17021150	JOÃO DOMACHOSKI	351	MOSSINGUÊ	ZT - ZONA TRANSICAO NOVA CURITIBA	4	14	0	1.605,88	1.605,88	1	1	FLORENZANO	114,71	14	3,5				MEDIO PADRAO	
2016	34071037	PREFEITO ANGELO FERRARIO LOPES	1.673	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	14	0	2.473,06	2.473,06	1	1	PORTO CAMARGO	176,65	14	3,5	Da Vind			ALTO PADRAO	
2016	34011005	MANOEL EUFRASIO	67	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	2.648,10	2.648,10	1	1	ATENAS	189,16	14	1,8	Porto Gubilho			ALTO PADRAO	
2016	56025005	PARAGUAI	596	BACACHERI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	908,88	908,88	1	0		75,74	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2016	83255008	DA CONSTITUICAO	128	PINHEIRINHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	12	0	1.127,68	1.127,68	1	0		93,97	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2016	66032008	DR JOAQUIM I SILVEIRA DA MOTTA	881	GUABIROTUBA	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	6	12	0	1.165,49	1.165,49	1	1	REAL	97,12	12	2,0				BAIXO IMPACTO	
2016	78011004	LUIZA VERNIE PICCOLI	127	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	1.172,59	1.172,59	1	1	XIMENES	97,72	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2016	74155002	ANTONIO GERONASSO	164	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	1.219,04	1.219,04	1	1	OKAL	101,59	12	1,7				BAIXO IMPACTO	
2016	56023013	PARAGUAI	391	BACACHERI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	1.256,47	1.256,47	1	0	JS	104,71	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2016	81296003	SERAFIM FRANÇA	90	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	1.430,38	1.430,38	1	1		119,20	12	1,7				BAIXO IMPACTO	
2016	98004018	DOCTOR MARINS ALVES DE CAMARGO	196	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	11	0	1.004,56	1.004,56	2	0		91,32	6	1,4				BAIXO IMPACTO	
2016	83188016	OURO VERDE	247	CAPAO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	11	0	1.420,27	1.420,27	1	1		129,12	11	1,8				BAIXO IMPACTO	
2016	74005026	MIGUEL PIEKARSKI	534	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	10	0	542,54	542,54	1	1		54,25	10	2,5				BAIXO IMPACTO	
2016	83038010	PEDRO AMERICO	482	CAPAO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.273,17	1.273,17	1	1		127,32	10	1,7				BAIXO IMPACTO	
2016	61063009	PARÁ	1.311	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	10	0	1.525,58	1.525,58	1	1		152,56	10	2,0				MEDIO PADRAO	
2016	54112020	CORONEL AMAZONAS MARGONDES	1.199	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	2.061,75	2.061,75	1	1		206,18	10	1,7				ALTO PADRAO	
2016	74158002	MANOEL DE SOUZA DIAS NEGRÃO	991	BOA VISTA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	922,53	922,53	1	0		102,50	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2016	65678009	ANTONIO DELIMA CASTRO	337	PORTÃO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	960,13	960,13	1	0		106,68	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2016	54108016	LEOPOLDO MANSON VAZ	248	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	9	0	1.305,06	1.305,06	1	1		145,01	9	1,8				BAIXO IMPACTO	
2016	12056041	FERNANDO AMARO	169	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	9	0	1.761,26	1.761,26	1	1		195,70	9	1,8				ALTO PADRAO	
2016	89078022	DOCTOR AUGUSTO LOBO DE MOURA	638	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	672,17	672,17	1	1		84,02	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2016	81296017	PAULO BETTES	208	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	8	0	1.086,03	1.086,03	1	0	MAX	135,75	8	1,3				BAIXO IMPACTO	
2016	41004012	ALFERES ANGELO SAMPRAO	313	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	8	0	1.199,17	1.199,17	1	0	PORTO CAMARGO	149,90	8	1,6	APG			BAIXO IMPACTO	
2016	27017007	JOSÉ ALEXANDRINO	87	MOSSINGUÊ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	8	0	1.221,66	1.221,66	1	1	CIENNGE	152,71	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2016	25032035	MAJOR ALBERTO PEREIRA JORGE	124	SEMNÁRIO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	6	0	670,46	670,46	1	0		111,74	6	1,5		Nº de unidades corrigido de guias antigas		BAIXO IMPACTO	
2017	83511128	LOTHÁRIO BOUTIN	220	PINHEIRINHO	ESPECIAL DA LINHA VERDE - 10 - S. SUL- AD3	6	840	0	59.701,06	59.701,06	30		MRV	71,07	28	4,7	Spazio Cosenza		Faixa 2 Faixa 3	HSM	SIM
2017	58166042	BR GENTO E DEZESSEIS	2.785	BAIRRO ALTO	PÓLO-LV - PÓLO DA LINHA VERDE - 2 - S. NORTE-P1	13	552	0	43.112,66	43.112,66	6		MRV	78,10	92	7,1	Spazio Champville			HSM	SIM
2017	82179715	DAVID TOWNS	890	XXAM	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	300	0	22.132,18	18.495,67	16	1	FMM	73,77	19	4,7	Premier Residence		Faixa 2	HSM	
2017	85468037	DELEGAÇÃO BRUNO DE ALMEIDA	1.410	TATUQUARA	SE-01 - SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	224	0	10.894,36	10.806,95	14	0	FONTANIVE	48,64	16	4,0	Residencial Venezia		Faixa 3	HSM	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimentação	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Matrícula Construtora Lote	Área Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2017	19148091	TOBIAS DE MACEDO JUNIOR	1138	SANTO INACIO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	6	177	0	21.662,38	21.662,38	4	2	VISTACORP	122,39	#	7,4	Woodland Bangui	Identificado na propaganda em período - só CVCO parcial, não foi construído.		CONDOMINIO CLUBE	
2017	23066104	DEREITADO JEITOR ALENCAR FURTADO	5.201	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	21	163	0	20.498,96	20.422,60	1	3	VANGUARD HOME	125,76	163	7,8	Vermont	Identificado no site da construtora e propaganda em período. Apenas CVCO das áreas comuns, consta na guia antrésia		MEDIO PADRAO	
2017	23065180	PADRE ANTONIO JOAQUIM RIBEIRO	533	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	156	0	15.647,25	11.033,08	3	1	BALCON	100,30	52	8,7	Lf Condomínio Club			CONDOMINIO CLUBE	
2017	76075030	JOVINO DO ROSÁRIO	1.526	BOA VISTA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	13	144	0	14.367,21	14.367,21	2	2	FLOR DE LIS	99,77	72	5,5	Beverly Hills			MEDIO PADRAO	
2017	86012093	JOEL PEDRINI	121	UBERABA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	120	0	10.032,25	10.032,25	3	0	PHASE	83,60	40	10,0	Residencial Tom Jonhson	Classificação alterada conforme pesquisa		HSM	
2017	52051109	CAMPOS SALES	1.085	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	118	0	40.424,73	40.424,73	5	2	CYRELIA/MDGP/ LUI ROSSI	342,68	24	3,0	Grandfort e Lechatreau	Pré-empendimentos diferentes no mesmo terreno		ALTÍSSIMO PADRAO	SIM
2017	78129029	FELISBINO PASSOS	351	TINGUI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	117	0	10.354,26	10.354,26	2	0	PROCEDEL	88,50	59	7,3				MEDIO PADRAO	
2017	41002013	BRÁSILIO TIBERÉ	3.940	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	116	0	30.115,82	20.009,87	3	3	AG7/THA	259,62	39	4,8	Mandala	Classificação alterada conforme pesquisa		ALTO PADRAO	
2017	22064038	BALTAZAR CARREASCO DOS REIS	1.772	REBOUÇAS	SE-MF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO	10	106	0	8.252,64	8.252,64	1	2	SAUL ZUGMAN	77,86	106	10,6	Central Street			COMPACTO	
2017	12097013	DOUTOR MURICY	73	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	14	96	1	4.927,00	4.820,69	1	1	CORAL	50,22	96	6,9				COMPACTO	
2017	44004002	JÓQUEI CLUBE	206	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S	8	91	0	4.115,60	4.115,60	1		SKB	46,23	91	11,4	Silvio Skraba			COMPACTO	
2017	27028065	PAULO GORSKI	1.175	MOSSUNGUÉ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	86	0	34.950,09	34.950,09	5	2	VCS Empreend	406,40	17	2,2	Le Soliel			ALTÍSSIMO PADRAO	
2017	23075060	DO BATEL	1.550	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	82	147	28.192,38	15.329,52	5	2	CYRELIA/MDGP	186,95	46	4,6	1550 Home Batel e Dom Batel			MULTIUSO	SIM
2017	27036111	HAROLDO EULYDRES SOUZA	140	MOSSUNGUÉ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	8	75	0	23.874,44	23.874,44	3	2	VCS Empreend	318,33	25	3,1	Forest Hills			ALTO PADRAO	
2017	12056042	UBALDINO DO AMARAL	755	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	70	0	7.045,11	7.045,11	1	2	OKAL	100,64	70	8,8				MEDIO PADRAO	
2017	14124025	MADRE JULIA	127	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	70	0	9.586,36	9.586,36	1	2	CIMA	136,95	70	8,8				MEDIO PADRAO	
2017	63072350	ARNOLDO KUHIL	62	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	64	0	3.694,53	3.694,53	1	1	TNR	57,73	64	8,0	Edifício Porto Madero	Classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 3	COMPACTO	
2017	14120021	DO HERVAL	1.280	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	64	0	9.793,15	9.793,15	2	2	DORIA	153,02	32	4,0	Doria Open Choice			MEDIO PADRAO	
2017	54131014	FLÁVIO DALEGRAVE FRANCO	4.401	CABRAL	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	19	64	0	13.653,99	13.653,99	1	2	THA	213,34	64	3,4	Sellekt Cabral			ALTO PADRAO	
2017	21006032	BRIGADEIRO FRANCO	2.021	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL	14	61	0	6.474,20	6.474,20	1	1	NAKID	106,13	61	4,4				MEDIO PADRAO	
2017	88226210	HELENA ANDRETTA DE OLIVEIRA	113	UBERABA	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	8	56	0	5.678,74	107,31	2	0		101,41	28	3,5	Residencial Harmonia	Nº de unidades corrigido cf guia de pesquisa, mas as primeiras 48 UH são de 2012.		MEDIO PADRAO	
2017	63027009	ENGENHEIRO ARTHUR BETES	152	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	17	54	0	6.931,51	6.931,51	1	1	ABCR	128,36	54	3,2	Aspen			MEDIO PADRAO	
2017	81004019	PRESIDENTE WENCESLAU BRAZ	3.330	PORTÃO	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	7	50	0	2.921,13	2.921,13	1	2	BASESUL	58,42	50	7,1	City Palladium	Classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	19148088	JOÃO BATISTA DALLARI	961	SANTO INACIO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	50	0	10.162,34	7.333,67	2	2	STM	203,25	25	6,3	Mont Galerie	1 bloco multifamiliar e 18 casas triplex		ALTO PADRAO	
2017	29142074	ROGERIO PEREIRA DE CAMARGO	1.119	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	6	48	0	4.241,67	4.241,67	2	1		88,37	24	4,0				MEDIO PADRAO	
2017	14053016	SETE DE ABRIL	348	ALTO DA RUA XV	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	48	0	4.997,19	4.997,19	1	2	BRX/ VALOR REAL	104,11	48	8,0	Água Branca			MEDIO PADRAO	
2017	83197032	ATILIO BRUNETTI	1.164	CAPÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	48	0	5.138,29	5.138,29	1	1		107,05	48	6,9				MEDIO PADRAO	
2017	81296032	SERAFIM FRANÇA	54	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	6.093,65	6.093,65	1	2	AGL	138,49	44	5,5				MEDIO PADRAO	
2017	41100034	MONSENHOR MANOEL VICENTE	549	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	44	0	6.718,82	6.718,82	1	2	TERRASSE	152,70	44	5,5				MEDIO PADRAO	
2017	31083011	PAULA GOMES	980	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	43	0	3.292,40	3.292,40	1	2		76,57	43	5,4	Columbia	Classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	63072382	ARTHUR MOHR	335	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	43	0	6.906,87	6.906,87	1	2	SWELL	160,62	43	5,4	Bonne Vie			ALTO PADRAO	
2017	15021013	GASTÃO CÂMARA	324	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	43	1	7.217,16	7.217,16	1	3	PORTELA	167,84	43	5,4	Le Havre	não indica a área comercial na guia antrésia		ALTO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2017	48097008	DEPUTADO MIGUEL BUFAFA	52	JARDIM DAS AMERICAS	SE-OF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	6	42	0	2.213,97	2.213,97	1	1		52,71	42	7,0		classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	29070276	ROSA KAIT NADOLNY	260	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 3	22	42	0	16.994,31	16.994,31	1	1	PLAENGE	404,63	42	1,9	Essential			ALTÍSSIMO PADRAO	
2017	2265045	ALBIRANTE GONÇALVES	1.875	REBOUÇAS	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	37	1	2.657,29	2.560,06	1	1		69,19	37	6,2	Fox Amirante	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	63019051	JOÃO GEARA	81	PORTÃO	SE - SETOR ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	36	0	2.223,51	2.223,51	1	1	TNR	61,76	36	4,5	Residencial Firenze	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	16073027	SÃO JOSÉ	991	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	35	2	2.244,51	1.971,21	1	1		56,32	35	5,8		classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	34018010	AUGUSTO STRESSER	923	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	35	0	2.991,87	2.991,87	1	1		85,48	35	4,4				MEDIO PADRAO	
2017	11031029	PRESIDENTE CARLOS CAVALCANTI	1.117	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - SÃO FRANCISCO	7	35	0	3.950,78	3.950,78	1	2	CASA VALOR	112,88	35	5,0				MEDIO PADRAO	
2017	32112019	AUGUSTO SEVERO	880	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	35	0	7.710,29	7.710,29	1	2	ADRIATICA	220,29	35	4,4	White Living			ALTO PADRAO	
2017	54027025	ESTADOS UNIDOS	1.291	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	34	1	1.994,47	1.903,36	1	1	R. ZILLI	55,98	34	4,3	Up Home Bacacheri	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	41082010	CASTRO	557	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	34	0	1.965,93	1.965,93	1	1	ANSAI	57,82	34	5,7	Világio Bianco	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	13019009	BRIGADEIRO FRANCO	508	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	32	0	1.818,40	1.818,40	1	1	R. ZILLI	56,83	32	4,0	You	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	25083030	DEPUTADO HEITOR ALENCAR FURTADO	197	CAMPINA DO SIQUEIRA	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	27	32	0	15.692,45	15.692,45	1	3	LAGUNA	490,39	32	1,2				ALTÍSSIMO PADRAO	
2017	83285006	EDUARDO CARLOS PEREIRA	3.989	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	30	0	1.897,30	1.897,30	1	1	CNT	63,24	30	5,0	Residencial Belluno	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	32078063	DA GLÓRIA	372	ALTO DA GLÓRIA	SE-CC - SETOR ESPECIAL CENTRO CIVICO - INCENTIVO CENTRO CIVICO	6	30	1	2.943,57	2.743,57	1	2	EBR	91,45	30	5,0				MEDIO PADRAO	
2017	81160028	OSCAR WILDE	1.118	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	30	0	3.435,25	3.435,25	1	2		114,51	30	7,5				MEDIO PADRAO	
2017	21090039	DOUTOR ALEXANDRE GUTIERREZ	528	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	7.346,32	7.346,32	1	2	ACMA	244,88	30	3,8				ALTO PADRAO	
2017	34023033	PADEIRO GERMANO MAYER	2.085	HUGO LANGE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	29	0	2.889,36	2.889,36	1	1	PORTO CAMARGO	99,63	29	4,8	Santorini			MEDIO PADRAO	
2017	74016011	ALBERTO POTIER	456	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	2.610,48	2.610,48	1	1	CORAL	93,23	28	3,5				MEDIO PADRAO	
2017	59098075	ACELINO GRANDE	202	SANTA FELICIDADE	ZRSF - ZONA RESIDENCIAL SANTA FELICIDADE	4	28	0	4.724,80	2.834,11	2	1		168,74	14	3,5				ALTO PADRAO	
2017	74111020	JOSÉ MERHY	903	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	4.815,79	4.815,79	1	1	ATENAS	172,14	28	3,5	Menilmontant			ALTO PADRAO	
2017	11042028	CABRAL	697	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	10	28	0	5.391,56	5.391,56	1	2	SAN PIETRO	192,56	28	2,8				ALTO PADRAO	
2017	17021904	MONSENHORIVO ZANLORENZI	2.040	MOSSINGUÊ	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	29	28	0	13.912,44	13.912,44	1	2	PORTO FELIZ	496,87	28	1,0	The Paramount			ALTÍSSIMO PADRAO	
2017	86067025	ANNE FRANK	3.100	BOQUEIRÃO	SE-MF - SETOR ESPECIAL MARECHAL FLORIANO	5	27	0	2.661,51	2.661,51	1	1		98,57	27	5,4				MEDIO PADRAO	
2017	11054007	PRINCESSA IZABEL	24	SÃO FRANCISCO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	6	26	3	1.285,15	1.228,46	1	1		47,25	26	4,3	Studio São Francisco	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2017	21002015	CORONEL DULCÍDIO	387	BATEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	6	26	0	2.808,39	2.808,39	1	2	JORASA/ IDEE	108,02	26	4,3	Bridge Unique Residences			MEDIO PADRAO	
2017	31059051	BARAO DE ANTONIA	57	SÃO FRANCISCO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	26	0	3.726,68	3.726,68	1	1	ARQUIVIL	143,33	26	6,5				MEDIO PADRAO	
2017	43091021	MONSENHOR MANOEL VICENTE	752	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	24	0	1.454,64	1.454,64	1	1		60,61	24	4,0	Chateau du Parc			COMPACTO	
2017	32115013	POLYU	88	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	24	0	2.763,53	2.763,53	1	1	PORTO CAMARGO	115,15	24	3,4	Michelangelo			MEDIO PADRAO	
2017	22073003	BALTÁZAR CARRASCO DOS REIS	2.035	REBOUÇAS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	23	0	1.774,11	1.774,11	1	1		77,14	23	5,8				POPULAR PEQ PORTE	
2017	61124013	GALILEU GALILEI	197	LINDOIA	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	5	23	0	1.184,80	1.184,80	1	0		51,51	23	4,6	Condominio Residencial Oxford		Faixa 2	POPULAR PEQ PORTE	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2017	28170024	LUIZ FRANÇA	801	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	22	0	2.300,14	2.300,14	2	1	AND	104,55	11	1,8				MEDIO PADRAO	
2017	52444023	SANTA RITA DE CASSIA	93	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	22	0	3.676,11	3.676,11	1	2	TERRASSE	167,10	22	2,8				ALTO PADRAO	
2017	14108028	SENADOR SOUZA NAYES	1.479	CRISTO REI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	21	0	2.467,15	2.467,15	1	1	AMERC	117,48	21	3,5				MEDIO PADRAO	
2017	29080011	JOSE IZIDORO BIAZETTO	806	CAMPO COMPRIDO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CORTIÇA	6	20	0	2.899,86	2.899,86	1	0		144,99	20	3,3				MEDIO PADRAO	
2017	43040033	PARNTINS	209	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	3.629,10	3.629,10	1	2	TM3	181,46	20	3,3	GINZA			ALTO PADRAO	
2017	61032005	RIO GRANDE DO NORTE	2.041	GUÁIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	19	0	1.655,62	1.655,62	1	1	SPAZIO	87,14	19	4,8				MEDIO PADRAO	
2017	32054027	CAMPOS SALES	76	ALTO DA GLÓRIA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	20	18	0	7.152,17	7.152,17	1	1	PLAENGE	397,34	18	0,9	Mondrian			ALTÍSSIMO PADRAO	
2017	93592002	ALCIDIO CUBAS	113	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	17	0	1.585,73	1.585,73	1	0	KARVANIS	93,28	17	2,1	Ilha de Hydra			MEDIO PADRAO	
2017	76054002	AVIADOR VICENTE WOLSKI	37	BACACHERI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	450,88	450,88	1	0		28,18	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
		DESEMBARGADOR ERMAN GUARITA CARVALHO	1.605	CIDADE INDUSTRIAL	SE.OI - S.E. DE OCUPAÇÃO INTEGRADA-CICÁREA LINHA DO EMPREGO	4	16	0	864,96	864,96	1	1		54,06	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2017	87804001	ACÁCIO CÔRREA	1.067	PAROLIN	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.166,44	1.166,44	1	0	MONTESE	72,90	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
		ERTON COELHO QUEIROZ	128	ALTO BOQUEIRÃO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO EMPREGO - S. V. DEMAIS VIAS	4	16	0	1.443,11	1.443,11	2	0		90,19	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2017	78012015	LUÍZA VERONE PICCOLI	225	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.475,28	1.475,28	1	2	GALVÃO & MELO	92,21	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2017	37018032	PROFESSOR FRANCISCO BASSETTI JUNIOR	703	SANTA FELICIDADE	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	16	0	1.626,08	1.626,08	1	0		101,63	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2017	25027031	HUGO KINZELMANN	276	CAMPINA DO SIQUEIRA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.717,39	1.717,39	1	1		107,34	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2017	61064007	MAFANHÃO	1.435	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	16	0	1.839,18	1.839,18	1	1	PORTO CAMARGO	114,95	16	2,7	Maranhão 1435			MEDIO PADRAO	
2017	28050022	NATAL	125	CAJURU	SE.AC - SETOR ESPECIAL PRES. AFFONSO CAMARGO	4	15	0	634,48	634,48	1	0		42,30	15	3,8				BAIXO IMPACTO	
2017	87228027	ALCIR MARTINS BASTOS	339	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	15	0	1.877,61	1.877,61	1	1		125,17	15	3,8				MEDIO PADRAO	
2017	96080089	FRANCISCO ZANICOTTI SOBRINHO	50	SANTA CÂNDIDA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	15	0	2.035,47	2.035,47	1	1		135,70	15	2,5				MEDIO PADRAO	
2017	43086027	GUANANAZES	807	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	15	0	2.905,51	2.905,51	1	2	ANSAI	193,70	15	1,9				ALTO PADRAO	
2017	91088005	EUGÊNIO FLOR	690	TABOÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	13	0	1.469,76	1.469,76	1	0	PLANEJ	113,06	13	3,3				BAIXO IMPACTO	
2017	29029024	ROGERIO REBEIRA DE CAMARGO	134	CIDADE INDUSTRIAL	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CORTIÇA	4	13	0	1.732,27	1.218,36	2	1		133,25	7	1,6				MEDIO PADRAO	
2017	74012024	VICENTE CICCARINO	307	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	13	0	2.496,35	2.496,35	1	1	VISTA ALEGRE	192,03	13	1,6				ALTO PADRAO	
2017	46137024	DOUTOR ALCIDES VIEIRA ARCOVERDE	890	JARDIM DAS AMÉRICAS	SE.CF - SETOR ESPECIAL COMENDADOR FRANCO	4	12	0	559,34	559,34	1	0		46,61	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2017	85344010	FRANCISCO FRUET	638	NOVO MUNDO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	559,37	559,37	1	0		46,61	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2017	44012013	THOMAS EDISON	300	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S. CENTRAL-AB2	4	12	0	599,59	599,59	1			49,97	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2017	33024024	SOLIMÕES	1.276	MERCÊS	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	1.004,53	1.004,53	1	1		83,71	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2017	84104028	CASCVEL	1.023	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	12	0	1.507,25	1.507,25	1	1		125,60	12	3,0				MEDIO PADRAO	
2017	48144024	MACEÍO	1.863	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	1.042,84	1.042,84	1	0		94,80	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2017	42040001	JOÃO VIANA SELLER	350	PAROLIN	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	11	0	1.269,56	1.269,56	1	1		115,41	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2017	32097046	FLORIANO ESSENFELDER	425	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	11	2	3.029,39	2.936,39	1	1		266,94	11	1,4				ALTO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2017	48101022	ENGENHEIRO COSTA BARROS	1.886	CAJURU	SE-OB-SETOR ESPECIAL ENGENHEIRO COSTA BARROS	4	8	2	506,71	416,41	1	0		51,93	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2017	38021015	DOMINGOS FERNANDES MAIA	240	BARRO ALTO	POLO-LV-POLO DA LINHA VERDE- 3 - S.	4	8	0	559,32	559,32	1	0		69,92	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2017	28245011	DA TRINDADE	887	CAJURU	SE-OB-SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	8	1	747,41	657,71	1	1		82,21	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2017	32102004	DOCTOR GULIN	262	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	8	0	1.758,51	1.758,51	1	1	FOCUS	219,81	8	1,3				ALTO PADRAO	
2017	41065004	JOÃO ANTÔNIO XAVIER	904	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	7	0	749,90	749,90	1	1		107,13	7	1,8				BAIXO IMPACTO	
2017	13067017	AUGUSTO STELLFELD	1.594	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	8	7	0	1.673,64	1.673,64	1	1	RISKALLA	239,09	7	0,9				ALTO PADRAO	
2017	34011020	BARÃO DOS CAMPOS GERAIS	772	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	7	0	2.148,78	2.148,78	1	1	ABSOLUTTA	306,97	7	0,9				ALTO PADRAO	
2017	48028013	MIGUEL CALUF	1.703	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	0	609,52	609,52	1	0	ION	101,42	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2017	48250022	MIGUEL CALUF	2.190	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	6	0	616,28	616,28	1	0		102,71	6	1,5				BAIXO IMPACTO	
2017	54101049	MUNHOZ DA ROCHA	1.348	CABRAL	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	5	0	1.917,51	1.917,51	1	1		383,90	5	0,8				ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	81482005	BRASIL PARANÁ DE CRISTO	186	PINHEIRINHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 12 - S. SUL- AIB3	4	448	0	24.773,35	20.734,56	28	0	MRV	55,30	16	4,0	Parque Cambrellia		Faixa 2	HSM	SIM
2018	89161074	FREI EURICO DE MELO	223	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	304	0	21.083,48	21.083,48	19	0	ANDRADE RIBEIRO	69,35	16	4,0	Villagio Bergamo	Identificado na relação oficial MCMV - só CVCO parcial, consta na guia amarela	Faixa 2	HSM	
2018	82027032	HENRY FORD	1.301	FANNY	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 11 - S. SUL- AIB3	8	256	0	18.346,27	18.346,27	8	0	MRV	71,67	32	4,0	Spazio Connection		Faixa 2	HSM	SIM
2018	12093016	BARÃO DO RIO BRANCO	573	CENTRO	ZC - ZONA CENTRAL - EIXO BARÃO DO RIO BRANCO	21	130	3	4.954,58	4.211,90	1	1	CTBA Constr. Obras	32,40	130	6,2	Maxi Studios	CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU		COMPACTO	
2018	89062036	DESEMBARGADOR CID CAMPELO	6.597	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	128	0	6.368,77	6.368,77	8	0	FONTANIVE	49,76	16	4,0	Residencial Napoli		Faixa 2	HSM	
2018	91039005	CURITIBA RIO BRANCO PR-092	2.110	ABRANCHES	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	128	0	7.322,68	6.616,22	9	0	MRV	57,21	14	3,6	Parque Capricci	Classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	HSM	SIM
2018	21070033	BRIGADEIRO FRANCO	3.204	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	112	0	16.890,75	16.890,75	2	2	THA	150,81	56	7,0	Win	CTBA Construtora de Obras é o nome fantasia da PERRU		CONDOMÍNIO CLUBE	
2018	76972033	JOVINO DO ROSÁRIO	1.420	BOA VISTA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	9	112	0	8.662,79	8.662,79	1	2	CTBA Constr. Obras	77,35	112	12,4	Italia Residencial	Identificado na relação oficial MCMV - CVCO não encontrado, consta na guia amarela.		COMPACTO	
2018	63027028	MORRETES	111	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	10	108	0	6.395,51		1		TNR	59,22	108	10,8	Residencial Athernas		Faixa 2 (32 UR)	COMPACTO	
2018	42009010	DOCTOR REYNALDO MACHADO	1.340	PRADO VELHO	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 8 - S. CENTRAL-AB2	7	96	0	3.512,32	3.512,32	1	1	JBA	36,59	96	13,7	Studio Rebouças	placa MCMV		COMPACTO	
2018	19111167	PROFESSOR PEDRO VIANATO PARIGOT DE SOUZA	3.690	CAMPO COMPRIDO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	8	88	0	22.017,60	14.789,27	3	2	PLAENGE	250,20	29	3,7	Aquarelle			ALTO PADRAO	
2018	16114037	ADÃO SOBOCINSKI	274	CRISTO REI	SE - SETOR ESTRUTURAL LESTE	13	83	0	6.271,30	6.271,30	1	2	MASTRON	75,56	83	6,4	Piemonte Versatile Home & Office			COMPACTO	
2018	83213029	JOÃO RODRIGUES PINHEIRO	181	CAPIÃO RASO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	82	205	22.558,81	6.114,88	1	3	PIEMONTE	74,57	82	6,3				MULTIUSO	
2018	94134053	ALBERTO OTTO	1.008	SANTA CÂNDIDA	ZR0C - ZONA RESIDENCIAL DE OCUPAÇÃO COMERCIAL	4	80	0	4.213,88	4.165,64	5		FMM	52,67	16	4,0	Figueiras Residencial		Faixa 2	HSM	
2018	87478006	MARCOS BERTOLDI	270	CAMPO DE SANTANA	SE-OB-SETOR ESPECIAL DE OCUPAÇÃO INTEGRADA	4	64	0	3.210,65	3.210,65	4	0	PIEMONTE	50,17	16	4,0	Residencial Arvoredo		Faixa 2	HSM	
2018	89037005	EDGARDO M ZANDONA	216	CIDADE INDUSTRIAL	ZUM - ZONA DE USO MISTO	4	64	0	3.740,14	3.740,14	4	0	MORADA NOVA	58,44	16	4,0	Residencial Porto Belo		Faixa 2	HSM	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Métragem Construída Lote	Área Liberada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCNV	Classificacao	Capital Aberto
2018	94076071	FERNANDO DE NORONHA	2.100	SANTA CÂNDIDA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	62	0	5.593,06	5.593,06	2	1		90,21	31	7,8	Flor de Liz	Identificado na relação oficial MCNV - só CVCO parcial. Contas na guia anexa	Faixa 2 (19 UR)	MEDIO PADRAO	
2018	81364129	ADRIANÓPOLIS	118	SÍTI0 CERCADO	SELE - SETOR ESPECIAL LINHA DO EMPREGO - S. V. DEMAIS VIAS	4	60	0	4.825,28	4.825,28	2	1	CONCEITO & MORADIA	80,42	30	7,5	Colinas do Sul	Nº de unidades corrigido cf guia anexa. MCNV ganhou premio.	Faixa 2	HSM	
2018	31028009	CORONEL JOAQUIM SARMENTO	161	BOM RETIRO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	59	0	3.568,02	3.568,02	1	1	CONSTROM	60,47	59	14,8	Solar da Teffe	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	63115034	MARANHÃO	2.031	PORTÃO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	16	58	0	8.035,31	8.035,31	1	2	MARTELLI	138,54	56	3,6				MEDIO PADRAO	
2018	86278079	LEOÁDIO ROBINSON DE LIMA DAMAZIO	161	ALTO BOQUEIRÃO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	56	0	4.299,97	4.299,97	2	1	LMM	76,79	28	7,0	Residencial Belas Artes 2		Faixa 2	POPULAR PEQ PORTE	
2018	43096003	PROFESSOR SEBASTIÃO PARANÁ	217	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	53	0	3.047,19	3.047,19	1	1	TKR	57,49	53	8,8	Edifício Hoegaarden	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	COMPACTO	
2018	83113035	JOÃO BONAT	49	NOVO MUNDO	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	13	53	0	6.221,69	6.221,69	1	1	HRC	117,39	53	4,1				MEDIO PADRAO	
2018	81294004	PRESIDENTE WENCESLAU BRAZ	3.461	NOVO MUNDO	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	5	49	0	1.552,69	1.552,69	1	1	BASESUL	31,69	49	9,8	Vivace Palladium	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	COMPACTO	
2018	86400041	CORONEL JOSÉ CARVALHO DE OLIVEIRA	917	UBERABA	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	48	0	4.477,08	4.155,61	1	1	SARY E ARAUJO	93,27	48	12,0				MEDIO PADRAO	
2018	23031037	VICENTE MACHADO	2.506	SEMINÁRIO	ZR1 - ZONA RESIDENCIAL 1	4	48	0	5.878,79	5.878,79	3	0	MARCOS BAGGIO	122,47	16	4,0				MEDIO PADRAO	
2018	86277266	MAESTRO CARLOS FRANK	2.230	BOQUEIRÃO	ZR2 - ZONA RESIDENCIAL 2	4	48	16	8.144,04	7.051,64	2	1		146,91	32	8,0				MEDIO PADRAO	
2018	64083027	SENADOR SALGADO FILHO	1.788	GUABIROTUBA	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 9 - S. CENTRAL-AB2	4	43	1	5.062,79	4.963,25	2	1		115,42	22	5,5				MEDIO PADRAO	
2018	13087038	EULIDES DA CUNHA	1.308	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	0	5.515,38	5.515,38	1	2	CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da PERRU	131,32	42	5,3		CTBA Construtora de Obras e o nome fantasia da PERRU		MEDIO PADRAO	
2018	83109008	PEDRO COLLERE	963	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	42	0	2.807,50	2.807,50	1	1	COSMOS	66,85	42	6,0	Harmony Residence	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	43097029	GUANANZES	882	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	42	4	7.582,01	7.328,78	1	2		174,49	42	5,3				ALTO PADRAO	
2018	13043011	JÚLIA DA COSTA	911	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO BATEL	6	40	0	2.472,50	2.472,50	1	1	ARTE CIVIL	61,81	40	6,7	Soho Life	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	12087024	GENERAL CARNEIRO	1.073	CENTRO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4 - INCENTIVO ALTO DA XV	9	37	0	5.956,70	5.956,70	1	2	VALE VERDE	160,99	37	4,1				ALTO PADRAO	
2018	29065190	PROFESSOR JOAO FALARZ	1.500	CIDADE INDUSTRIAL	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA - POLO	19	37	4	13.265,61	13.073,08	1	2	PLAENGE	353,33	37	1,9	Marc Chagall			ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	32400022	NICOLAU MAEDER	648	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	36	0	2.016,15	2.016,15	1	1	TREIN	56,00	36	6,0	Ilha de Capri	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	43063016	PROFESSOR DARIO VELOSO	424	VILA IZABEL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	36	0	2.945,93	2.945,93	1	1	TM3	81,83	36	5,1	Nara Residence			MEDIO PADRAO	
2018	14005004	PROFESSOR BRANDÃO	678	ALTO DA RUA XV	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	6	33	0	5.675,38	5.675,38	1	2	ZELTA	171,88	33	5,5				ALTO PADRAO	
2018	14086015	SCHILLER	352	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	31	0	1.737,78	1.737,78	1	1	TREIN	56,06	31	3,9	Ilha de Rodas	classificação alterada conforme pesquisa	Faixa 2	COMPACTO	
2018	84015025	PROFESSORA MARIA DE ASSUMÇÃO	1.032	HAUER	ZT - ZONA TRANSIÇÃO MAL FLORIANO	4	31	0	2.674,27	2.674,27	2	1		86,27	16	3,9				MEDIO PADRAO	
2018	76110018	PARANÁ	3.747	SANTA CÂNDIDA	SE - SETOR ESTRUTURAL NORTE	11	30	1	4.388,41	4.213,42	1	0	ATENAS	140,45	30	2,7	Lancaster			MEDIO PADRAO	
2018	52053019	IRIMÁ JULIA	33	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	5.815,20	5.815,20	2	2	TERRASSE	193,84	15	1,9				ALTO PADRAO	
2018	34051030	ALMIRANTE TAMANDARÉ	1.706	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	30	0	7.512,71	7.512,71	1	2	HUGO PERETTI	250,42	30	3,8	Brickell Key			ALTO PADRAO	
2018	43096036	GUARARAPES	1.880	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	29	0	5.933,76	5.933,76	1	2		204,61	29	3,6				ALTO PADRAO	
2018	43044008	RAFAEL FRANCISCO GRECA	144	ÁGUA VERDE	SE - SETOR ESTRUTURAL SUL	8	28	0	1.890,19	1.890,19	1	1	PLANEJA	67,51	28	3,5	Park Tower	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	32068003	AUGUSTO STRESSER	48	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	28	0	3.869,66	3.869,66	1	2	R. ZILLU	138,20	28	3,5	Murano Residence			MEDIO PADRAO	
2018	43022010	IGUAÇU	3.825	VILA IZABEL	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	8	28	2	6.646,83	6.365,03	1	2	JOTA ELE	227,32	28	3,5				ALTO PADRAO	

Ano	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Não Residenciais	Metragem Construída Lote	Área Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2018	14121023	DO HERVAL	1.378	CRISTO REI	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	26	0	3.211,12	3.211,12	1	1	MACTEC	123,50	26	5,2				MEDIO PADRAO	
2018	31092004	JULIA WANDERLEY	57	MERCÊS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	26	0	4.462,61	2.909,41	2	2	PORTO CAMARGO	171,64	13	1,9	Cervantes			ALTO PADRAO	
2018	32028042	MAJÁ	1.140	ALTO DA GLÓRIA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	26	0	4.937,58	4.937,58	1	2	MEDIEVAL	189,91	26	3,3				ALTO PADRAO	
2018	52032017	VERADOR WASHINGTON MANSUR	27	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	26	0	5.072,21	5.072,21	1	2		195,09	26	3,3				ALTO PADRAO	
2018	86278080	LEOADO ROBINSON DE LIMA DAMAZIO	144	ALTO BOQUEIRÃO	SEHS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	24	0	2.005,13	2.005,13	1	0	LMM	83,55	24	6,0	Residencial Bellas Artes			MEDIO PADRAO	
2018	29070283	PROFESSOR PEDRO VIANATO PARIGOT DE SOUZA	3.085	CAMPO COMPRIDO	SENC - SETOR ESPECIAL NOVA CURITIBA	26	24	0	10.329,13	10.329,13	1	2	SBH	430,38	24	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	54003002	VITÓRIA	551	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	23	0	1.189,79	1.189,79	1	1	HYPE	51,73	23	3,3	Wynwood			COMPACTO	
2018	24056005	IAPO	654	PRADO VELHO	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3- INCENTIVO PRADO VELHO	6	23	0	1.422,66	1.422,66	1	1	INVEST BUILDING	61,85	23	3,8	Loft One Rebouças	classificação alterada conforme pesquisa		COMPACTO	
2018	41102039	MONSENHOR MANOEL VICENTE	709	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	21	0	4.636,23	4.636,23	1	1	ELITE	220,77	21	2,6	Lord Premium			ALTO PADRAO	
2018	61084007	AUGUSTO DE MARI	3.249	GUIARA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	20	0	2.411,47	2.411,47	1	1	ABCR	120,57	20	3,3	Balluno Residencial			MEDIO PADRAO	
2018	41028009	OTÁVIO FRANCISCO DAS	53	ÁGUA VERDE	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	20	0	2.632,73	2.632,73	1	1		131,64	20	5,0				MEDIO PADRAO	
2018	58182018	HENRIQUE CORREIA	41	BAIRRO ALTO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4- TRANSIÇÃO VERDE - S. NORTE-ABR	4	18	0	1.001,39	797,83	1	0	MK2	55,63	18	4,5				BAIXO IMPACTO	
2018	21059005	SILVA JARDIM	1.735	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	18	0	1.243,00	1.243,00	1	1	ARCHIPRIMA	69,06	18	3,6				BAIXO IMPACTO	
2018	83060010	TENENTE MIGUEL A R CUBAS	452	CAPOÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	18	0	1.990,67	1.990,67	1	1		110,04	18	3,6				MEDIO PADRAO	
2018	83060003	SEBASTIÃO PEDROZO	67	CAPOÃO RASO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	18	0	2.006,69	2.006,69	1	1		111,48	18	3,0				MEDIO PADRAO	
2018	43100012	PROFESSOR JUISSÉS VIEIRA	705	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	17	0	2.172,61	2.172,61	1	1	WWK	127,80	17	2,8				MEDIO PADRAO	
2018	74113005	JOSE MERHY	1.221	BOA VISTA	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	16	0	450,88	450,88	1	0	MK2	28,18	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2018	42042016	JOÃO VINÍCIUS SELER	371	PAROLIN	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.140,47	1.140,47	1	1		71,28	16	4,0				BAIXO IMPACTO	
2018	83417017	IZIDORO SIEDLUSKI	144	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	16	0	1.346,51	1.346,51	1	1	LINUX	84,16	16	2,7				BAIXO IMPACTO	
2018	78021012	CORONEL BENEDITO TERTULIANO CORDEIRO	278	TINGUI	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	16	0	1.986,44	1.986,44	2	2		124,15	8	2,0				MEDIO PADRAO	
2018	83277007	MAJOR PEDRO ABREU FINKENZIER	143	NOVO MUNDO	SE-WB - SETOR ESPECIAL PRES. WENCESLAU BRAZ	8	14	0	1.798,40		1		KARVANIS	128,46	14	1,8	Ilha de Corfu	Identificação no site da construtora - CYCO não encontrado, consta na guia amarela.		MEDIO PADRAO	
2018	34020030	BOM JESUS	890	JUVEVÉ	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	14	0	3.828,26	3.828,26	2	2		273,45	7	1,8				ALTO PADRAO	
2018	54079022	CLOVIS BEVILÁQUA	50	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	6.157,05	6.157,05	1	2	S BUERGER	439,79	14	1,8				ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	54063034	VERADOR GARCIA RODRIGUES VELHO	153	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	8	14	0	7.419,23	7.419,23	2	2	S BUERGER	529,95	7	0,9				ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	28226007	ARIOSVALDO MOREIRA	109	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	453,98	453,98	1	0		37,83	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2018	48220015	ELZINA FRANCO DE MACEDO	146	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	12	0	456,66	456,66	1	0		38,06	12	3,0				BAIXO IMPACTO	
2018	54112035	CORONEL ANTONIO MARGONDES	1.399	CABRAL	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	7	12	0	2.210,89	2.210,89	1	1		184,24	12	1,7				ALTO PADRAO	
2018	52229028	ALBERTO FOLLONI	1.154	AHÚ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	11	2	1.030,60	952,82	1	1		86,62	11	1,8				BAIXO IMPACTO	
2018	29051006	OSVALDO TOSATO	55	CAMPO COMPRIDO	ZT - ZONA TRANSIÇÃO NOVA CURITIBA	4	11	0	1.276,15	1.276,15	1	1		116,01	11	2,8				BAIXO IMPACTO	
2018	43110024	PROFESSOR BRAZILIO OVIDIO DA COSTA	293	PORTÃO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	11	2	2.340,75	2.296,31	1	1	MENTA	208,76	11	1,8				ALTO PADRAO	
2018	83424012	PEDRO VALENTIM DOS SANTOS	221	NOVO MUNDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	4	10	0	746,36	746,36	1	0		74,64	10	2,5				BAIXO IMPACTO	

Ano CVCO	Indicacao Fiscal	Logradouro	Nº	Bairro	Zonamento	Pavimento	Unidades Residenciais	Unidades Nao Residenciais	Metragem Construida Lote	Area Librada	Quantidade Blocos	Quantidade Subsolo	Construtora/ Incorporadora	Fracao Adquirida	UR por bloco	UR por pav	Nome Empreend	Observacao	MCMV	Classificacao	Capital Aberto
2018	13088032	JULIA DA COSTA	2.242	BIGORRILHO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	10	0	1.941,70	1.941,70	1	1		194,17	10	1,7				ALTO PADRAO	
2018	22051016	BRASILIO TIBERÉ	2.566	REBOUÇAS	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	5	9	0	477,96	477,96	1			53,11	9	1,8				BAIXO IMPACTO	
2018	89200013	LUZ SOUSSATO	237	FAZENDINHA	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	585,80	585,80	1	0		65,09	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2018	68218001	ENGENHEIRO BERNARDINO D OLIVEIRA	168	CAJURU	ZR3 - ZONA RESIDENCIAL 3	4	9	0	621,83	621,83	1	0		69,09	9	2,3				BAIXO IMPACTO	
2018	87622011	AGOSTINHO BRUSAMOLIN	86	CIDADE INDUSTRIAL	SE.O1 - S.E. DE OCUPAÇÃO INTEGRADA-CIC-ÁREA RESIDENCIAL 1	5	9	0	792,88	620,68	1	0		88,10	9	1,8				BAIXO IMPACTO	
2018	63111011	CAETANO MARCHESINI	672	PORTÃO	CONEC - SETOR ESPECIAL	5	9	0	1.567,97	1.567,97	1	1		174,22	9	1,8				ALTO PADRAO	
2018	63021016	ACRE	270	ÁGUA VERDE	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	9	1	1.742,56	1.642,59	1	1		182,51	9	1,5				ALTO PADRAO	
2018	89885008	FERDINAND OTTO MÜLLER	595	TATUQUARA	SEHIS - SETOR ESPECIAL DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL	4	8	0	494,45	494,45	1	0	DR MORAIS	61,81	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2018	16034027	GUIHERME FRAGANTE	154	TARUMÁ	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 7 - S. CENTRAL-AB2	4	8	0	768,87	768,87	1	1		96,11	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2018	45104014	MAJOR FRANÇA GOMES	300	SANTA QUITÉRIA	CONEC - SETOR ESPECIAL CONECTORA 4	4	8	0	1.269,75	1.269,75	1	1		158,72	8	2,0				BAIXO IMPACTO	
2018	27020041	PAULO GORSKI	2.320	CAMPO COMPRIDO	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 1	6	6	0	7.572,30	7.572,30	1	1	PESSOA	1.282,05	6	1,0				ALTÍSSIMO PADRAO	
2018	34011001	MANOEL EUFRÁSIO	47	JUVEVÉ	ZR4 - ZONA RESIDENCIAL 4	6	5	1	1.398,58	1.298,67	1	1	FERRETTI RUGGERI	259,73	5	0,8				BAIXO IMPACTO	
2018	78274002	BERNARDO BUBNAK	520	ATUBA	ZT-LV - ZONA DE TRANSIÇÃO LINHA VERDE - 1 - S. NORTE- AB1	4	4	0	607,72	607,72	1	0		151,93	4	1,0				BAIXO IMPACTO	